高职高专“十二五”规划教材

21世纪高职高专能力本位型系列规划教材 · 财政金融系列

个人理财规划实务

主　编　王建花 宋立温







说　明

本书电子版仅提供给高校任课教师使用，如有任课教师需要全本教材浏览或需要本书课件等相关教学资料，请联系北京大学出版社客服，微信手机同号：15600139606，扫下面二维码可直接联系。

由于教材版权所限，仅限任课教师索取，谢谢！

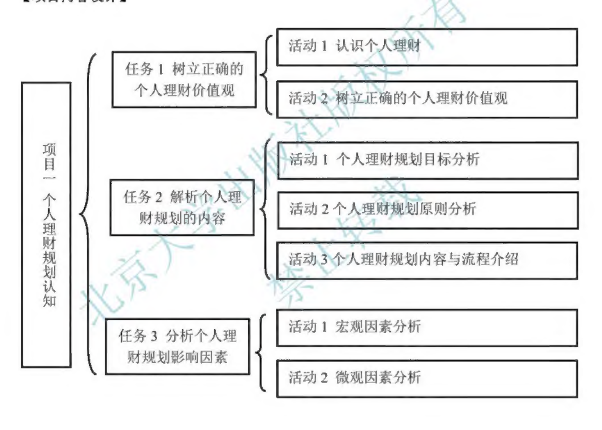


项目 1　个人理财规划认知

【学习目标】

知识目标	能力目标
1. 理解理财和理财规划的含义； 2. 熟悉个人理财规划的目标和基本原则； 3. 熟悉个人理财规划的内容以及业务流程； 4. 理解和掌握个人理财业务的影响因素。	能够分析宏观和微观因素变动对理财业务产生的影响并做出正确的理财决策。

【项目内容设计】



任务 1 树立正确的个人理财价值观

【任务描述】

你了解理财吗？你是不是觉得理财离我们很遥远呢？实际上，我们每天都与理财在打交道，而且我们生活中的每一天都离不开理财。通过本任务的学习，同学们对理财尤其是个人理财会有一个大体的了解和认识。

【情景设计】

今年刚从财经大学毕业的郭月考取了理财规划师职业资格证书，毕业后应聘到一家商业银行担任理财业务咨询服务人员。经过一段时间的岗前培训，他的主管告诉她今天要出去走访客户，挖掘一些潜在客户。郭月打电话预约了客户张晗，因为是初次见面，为了能够给客户留下好印象并能成功签约，她做了充分的准备就出发了。

见到客户，郭月做了一番自我介绍和公司情况后，便进入了正题。

郭月：“您做过理财吗？”

张晗：“没有做过”

郭月：“那您知道什么是理财吗？”

张晗：“理财应该是想办法赚钱吧。比如说买股票、买基金什么的。”

张晗的丈夫：“理财应该是学会节俭，不能乱花钱，要学会攒钱，对不对？”

听了客户的回答，作为理财专业的郭月便规范的为客户做了解答。

张晗夫妇对理财有了大体的了解，对理财产生了浓厚的兴趣。而且张晗夫妇表示了希望通过理财保证孩子的受教育和孩子未来的生活质量。但他们也担心理财不当或是因为其他的什么原因造成血本无归。

【任务要求】

1. 根据客户张晗夫妇的回答，向张晗夫妇解释什么是理财、个人理财和个人理财规划。

2. 分析给定的情境，判断张晗夫妇的理财价值观。

【活动安排】

活动 1 认识个人理财

【活动目标】

通过本次活动，学生能够理解理财、个人理财和个人理财规划的含义。

【知识支撑】

理财是一个范畴相对比较广的概念。简单来说，理财就是对财富的态度和处理方式的选择。具体来说，是理财主体对财务（财产和债务）进行管理，以实现财产的保值、增值。举个简单的例子：假如您的财富是拥有一篮子苹果，您可以有三种选择：

第一种：立刻全部吃掉它，满足眼前的享乐，这相当于您把财富全部花掉用于眼前的消费，这种消费是一时或一次性消费。

第二种：将苹果储藏起来，以备用于不时之需。我们知道，苹果储藏方法不当容易腐烂慢慢坏掉。这相当于您把您的财富藏在自家的保险箱或以储蓄存款的方式存于银行，如果遇

到通货膨胀，你的财富就会贬值缩水。

第三种：将苹果种子种到地里，培育成果园，生产苹果出售，并不断调整生产规模和改良品种，得到更加丰厚的收益。这相当于您把您的财富用于投资，通过购买理财产品，不断保值和增值。

您会选择哪种财富处理的方式呢？作为理性的人，第三种方式应该是一种最明智的选择。

因为理财主体不同，理财可以分为公司理财、机构理财、个人和家庭理财等。在这里，我们重点学习和掌握个人理财的相关理论知识和技能。

个人理财(Personal Finance Planning)，又称理财规划、理财策划、个人财务规划等。根据美国理财师资格鉴定委员会的定义，个人理财是“制定合理利用财务资源，实现客户个人人生目标的程序”。国际理财协会对个人理财的定义是：“理财策划是理财师通过收集整理顾客的收入、资产、负债等数据，倾听顾客的希望、要求、目标等，在专家的协助下，为顾客制订储蓄计划、保险投资策划、节税策划、财产事业继承策划、经营策略等生活设计方案，并为顾客进行具体的实施提供合理的建议。”个人理财是指客户根据自身生涯规划、财务状况和风险属性，制定理财目标和理财规划，执行理财规划实现理财目标的过程。

个人理财规划是由理财规划师通过明确客户理财目标，分析客户的财务状况，帮助客户制定可行的理财方案的一种理财顾问服务。它是运用科学的方法和特定的程序为客户制定切合实际，具有可操作性的包括现金规划、消费支出规划、教育规划、保险规划、税收筹划、退休养老规划等方案，使客户不断提高生活品质，实现财务安全，最终达到财务自由。因此，理财规划的总体目标主要有两个：财务安全和财务自由。其过程包括以下 6 个步骤：与客户建立联系、收集客户数据及决定目标与期望、分析客户财务状况，提出理财方案，执行理财方案、监督理财方案并根据反馈信息及时进行方案调整。



案例阅读

跟着明星学理财

据有关部门的一个统计 2014 年中国的富人人数将会突破 1400 万人，这也就意味着我们身边的富人已经越来越多。如果我们普通人也能够掌握住像我们身边的富人的赚钱方法和技巧，那么我们普通人同样也可以发现其实赚钱真的没有想象中的难。

大家都很熟悉的体坛巨星姚明，他绝对是一个金融大师。因为他善于用自己的名字去融资和投资。现在姚明的身家到底有多少呢？据有关机构统计，姚明当前拥有高达 30 亿元的身家。而姚明之所以成为富豪并不是仅靠他打球所赚，而是靠他的投资赚钱所得。

范冰冰在一个偶然的机会认识了“87 版”《红楼梦》宝钗的扮演者张莉，从小就喜欢她的范冰冰很快跟她成了忘年交，并毫不避讳地向她请教投资之道。张莉在拍完《红楼梦》后就赴加拿大留学，随后定居加拿大。这些年来，她在加拿大主要从事地产投资换用国内流行

的说法，叫“炒房”。从一个不名一文的穷学生，到如今的千万身家，也算是颇有心得。

如何选房、买房、付款，如何宣传待售房……张莉都倾囊相授，等到她回加拿大时，范冰冰已经满腹炒房理论，只待具体实践了。

范冰冰第一次牛刀小试看中的是一套位于列治文的有百年房龄的老房子，有吱嘎作响的木头楼梯和货真价实的木地板。这套木头老房子，卖价 27 万加元。

在签署了具法律效力的合约后，范冰冰成为拥有加拿大房产的中国人。按照张莉的教授，在加拿大买了房子后，需要做的就是对房子进行翻新装修，待到房子焕然一新后，再挂牌销售，等待购房人上门看房，从中赚取差价。

范冰冰本来打算效仿，可就在一次去附近的麦当劳买汉堡包的时候，范冰冰忽然想起来麦当劳创始人雷.克罗克的一句话：“其实我不做汉堡包业务，我的真正生意是房地产。”

范冰冰开始思考：买了就卖只是一种投机行为，就算有差价，也只在 10%左右，做这样的短线，虽然风险小，但回报也小。如果向麦当劳学习，将买下的产业进行深加工，让房子不再是房子，被赋予更多意义上的价值后，利润一定也会更加丰厚。

范冰冰将老房子进行了装修改造，3 层楼 9 个房间的格局，被她改造成了一家名叫“加州旅馆”的家庭旅馆，为刚刚登陆的新移民提供短期住宿服务。这个经营路线恰恰填补了空白，那时正值中国前往加拿大的新移民火爆时期，很多一辈子没有踏出过国门的中国人，突然看到这么一个写着中文名的旅馆，顿感亲切。因为入住的都是中国移民，范冰冰随后又将一楼大厅高价租给了一家叫“快客”的移民咨询公司，咨询公司得到客源，顾客得到有偿帮助，皆大欢喜。

牛刀小试便尝到甜头，范冰冰越来越觉得旅馆业是一桩大有可为的生意。她如法炮制在加拿大多伦多、渥太华等华人最集中的城市开了旅馆，统一命名为“冰冰小栈”。她在国内的知名度显然帮上了大忙，“冰冰小栈”成了加拿大华人地区知名的连锁家庭旅馆品牌。她还开始筹备把旅馆开到美国，之后更计划在所有华人集中的区域开店。

资料来源：http://invest.10jqka.com.cn/20141020/c567909604.shtml

活动 2 树立正确的理财价值观

【活动目标】

通过本次活动，学生能够理解理财价值观的含义，熟悉目前社会上四种典型的理财价值观，能够根据客户的理财价值观为客户提供理财咨询服务。

【知识支撑】

理财价值观是价值观的一种，它对个人理财方式的选择起着决定作用。价值观因人而异，没有对错标准，同样理财价值观也因人而异。理财价值观就是投资者不同理财目标的优先顺序的主观评价。人在成长的过程中，收到社会环境、家庭环境、教育水平等方面的影响，以及受个人的经历的影响，逐渐形成了自己独特的价值观。理财规划师的责任不在于改变投资者的价值观，二是让投资者了解在不用价值观下的财务特征和理财方式。

一般而言，投资者在理财过程中会产生两种支出：义务性支出和选择性支出。义务性支出也称为强制性支出，是收入必须优先满足的支出。义务性支出包括：第一，日常生活基本开销；第二，已有负债的本利偿还支出；第三，已有保险的续期保费支出。选择性支出也称为任意性支出，不用价值观的投资者由于对不同理财目标实现后带来的效用有不同的主管评价，因此，对于任意性支出的顺序选择会有所不同。根据义务性支出和强制性支出的不用态度，目前社会上形成了四种典型的理财价值观：先牺牲后享受型、先享受后牺牲型、购房型和以子女为中心四种。

1. 先牺牲后享受的"蚂蚁族"

这类客户习惯于将大部分选择性支出都存起来，而他们储蓄投资的最重要目标就是，期待退休后享受高品质的生活水平。他们在工作期间全力以赴，不注重眼前享受，努力赚取远超过生活所需的收入，维持高储蓄率以迅速积累财富。其最大期待是早日实现财物独立目标而提早退休，或是在退休后享受远高于当前消费水平的生活。工作期和退休期生活形态差异明显，先牺牲后享受。高储蓄率是其最突出的特征。

2. 先享受后牺牲的"蟋蟀族"

他们是把选择性支出的大部分都支应在当前消费上，提升当前的生活水平。注重眼前的消费，对当前消费的要求远大于未来更加美好生活水平的期待。持有这种心态使他们在工作期间储蓄率很低，赚多少花多少。因此一旦退休，其累计的净资产不够老年生活所需，必须大幅度降低生活水平或靠社会救济维生。

3. 为壳辛苦为壳忙碌的"蜗牛族"

这类客户的支出以房贷为主，或对尚未购房者而言，选择性支出都储蓄起来准备购房，将购置房产列为重要理财目标，可以为了拥有自用住宅背负长期房贷，并节衣缩食，只要现金流还过得去，他们通常认为晚买不如早买，希望早日脱离租房生活。

偏购房型的客户在工作期的收入扣除房贷支出后，既不能维持好的生活水平，也没有多少余钱可以储蓄起来准备退休，因此难以在退休时过上较好的生活。

4. 以子女为中心的"慈鸟族"

这类客户当前投入教育经费的比重偏高，或者其首要动机也是筹集未来子女的高等教育准备金。偏子女型客户对子女的照顾可谓辛勤备至，视子女成功为自己最大的成就，终其一生为儿辛苦为儿忙就是他们最真是的写照。

该类客户可能把太多资源投入在子女身上，在资源有限的情况下会妨碍到自己退休目标所需的财源。另外，有时可能期望过高失望越大。

表 1-1 四种典型理财价值观比较

内容	后享受型	先享受型	购房型	以子女为中心型
特征	习惯于将大部分选择性支出都存起来，储蓄投资的最重要目标就是期待	把选择性支出大部分用于当前消费上，提升当前的生活水平。	义务性支出以房贷为主，或将选择性支出都储蓄起来准备购房。	当前投入子女教育经费的比重偏高，其首要储蓄动机也是筹集未来子女的

	退休后享受更高品质的生活水平。			高等教育经费。
理财特点	储蓄率高	储蓄率低	购房本息占收入的25%以上，牺牲目前与未来享受换得拥有自己的房子。	子女教育支出占一生收入的10%以上，牺牲自己目前与未来消费，将大部分资产留给子女。
理财目标	退休规划	目前消费	购房规划	教育规划
付出的代价	在年轻时候过于苛待自己，想留到退休后消费，但是届时可能没有精力享受，反而会引起遗产问题。	这种心态使他们在工作期间储蓄偏低，赚多少花多少，一旦退休其累计的净资产大多不够老年生活所需，必须大幅降低生活水平或靠社会救济维持生活。	在工作期的收入扣除房贷支出后，既不能维持较好的生活水平，也没有多少余钱可以储蓄起来准备退休。因此会影响退休生活的质量。	可能把太多资源投入到子女身上，在资源有限的情况下会妨碍到自己退休目标所需要的财源。
投资建议	投资：收益较稳定的基金或股票，如平衡型基金投资组合。 保险：购买养老保险或投资性保单。	投资：稳定型基金或股票，如单一指数型基金。 保险：基本需求养老保险。	投资：中短期表现稳定基金。 保险：短期储蓄险或房贷寿险。	投资：中长期比较看好的基金。 保险：子女教育基金。

理财价值观决定了理财目标，从而影响到理财行为。在实际业务操作过程中，人们的理财价值观并不是一成不变的，它受到多种因素的影响。因此，人们的理财目标和理财行为都处于动态的调整过程中。



案例分析

“杯子”的哲理

有一个故事，说固执人、马大哈、懒惰者和机灵鬼四个人结伴出游，结果在沙漠中迷了路，这时他们身上带的水已经喝光，正当四人面临死亡威胁的时候，上帝给了他们四个杯子，并为他们祈来了一场雨。但这四个杯子中有一个是没有底儿的，有两个盛了半杯脏水，只有一个杯子是拿来就能用的。

固执人得到的是那个拿来就能用的好杯子，但他当时已经绝望之极，固执地认为即使喝了水，他们也走不出沙漠，所以下雨的时候，他干脆把杯子口朝下，拒绝接水。马大哈得到的是没有底儿的坏杯子，由于他做事太马虎，根本就没有发现自己杯子的缺陷。结果，下雨的时候杯子成了漏斗，最终一滴水也没有接到。懒惰者拿到的是一个盛有脏水的杯子，

但他懒得将脏水倒掉，下雨时继续用它接水，虽然很快接满了，可他把这杯被污染的水喝下后却得了急症，不久便不治而亡。机灵鬼得到的也是一个盛有脏水的杯子，他首先将脏水倒掉，重新接了一杯干净的雨水，最后只有他自己平安地走出了沙漠。

这个故事给我们的理财启示是什么？蕴涵着怎样的理财观念呢？

任务 2 解析个人理财规划的内容

【任务描述】

理财规划师为客户提供理财规划服务的目标主要有哪些？需要遵循哪些原则？规划的主要内容是什么？通过本任务的学习，大家就会有一个总体的认识。

【情景设计】

情景一：赵女士家在二线城市，家庭月收入 13000 元，有个 2 岁的宝宝，没有房贷，有部代步车。想在好的地段买个学区房。学区房的房价是 9000 元左右，家庭有 10 万的存款。每个月开销有 4000 元左右。跟公婆住，生活费都是公婆出，赵女士夫妻就养孩子养车。赵女士想在两三年内买套 90 平米的学区房，换部 10 万左右的车。

情景二：李先生，30 岁，外企中层，年薪税后 15 万元（其他，油费、交通费、通讯费、餐费报销）。张女士，29 岁，在一家大型私企工作，年薪税后 14 万元。两人公积金每年 3.5 万元。房租收入 2000 元/月。有一个两岁半的宝宝。

目前家庭有两套房，一套自住两居无贷款，市值 240 万元，一套出租，租金 2000 元，月供 2900 元，还剩 38 万贷款。目前家庭存款 42 万元（包括 12 万公积金未取）。

家庭支出：宝宝 2000 元/月，生活费 5000 元/月，房贷 2900 元/月；其他支出，包括车辆保养、孝敬父母、出国游、买电子产品等每年总计 9 万元。

理财规划师分析了李先生家庭的基本情况之后，认为李先生和太太目前在家庭收入稳定、宝宝尚小的情况下，可考虑进一步改善生活质量，但应注意在计划购车购房的同时，要为自身做好合理的安全保障。在投资理财产品的选择上，要根据不同产品的特点，采用短、中、长期产品结合的投资方式，完成既定的理财目标。

【任务要求】

1. 根据客户赵女士家庭情况，为赵女士设定理财规划目标。

2. 根据情景二理财规划师的分析结论，你认为理财规划师在分析李先生的家庭基本情况后，为李先生提供理财服务遵循的理财规划原则是什么？

3. 假如你为赵女士和李先生做理财规划，那么理财方案中应包括哪些基本内容？理财规划的基本业务流程是怎样的？

【活动安排】

活动 1 个人理财规划目标分析

【活动目标】

通过本活动，学生能够熟悉个人理财规划的具体目标，能够运用所学知识，为客户设定具备的理财目标。

【知识支撑】

1.个人理财规划总体目标

个人的理财规划的目标无论做何种分类，都可以归结为两个层次，实现财务安全和追求财务自由。

（1）财务安全

财物安全是指个人或家庭对自己的财务现状有充分的信心，认为现有的财富足以应对未来的财务支出 和其他生活目标的实现，不会出现大的财务危机。衡量一个人或家庭的财务安全，主要有以下内容：①是否有稳定、充足的收入；②个人是否有发展的潜力，是否有充足的现金准备；④是否有适当的住房；⑤是否购买了适当的财产和人身保险；⑥是否有适当、收益稳定的投资；⑦是否享受社会保障；⑧是否有额外的养老保障计划。

（2）财务自由

财务自由是指个人或家庭的收入主要来源于主动投资而不是被动工作。一般来说，个人或家庭的收入来自于两部分：一部分是工资薪金和其他与社会工作角度相关的收入，如养老金、年金等，一部分是个人或家庭进行金融投资或实业投资的投资所得。工资薪金收入的增长幅度和频率一般情况下都不会很大，所以通常仅能达到财物安全的程度。而投资收入则完全具有主动性，争取实现更高收益的特征，投资规模越来越大，投资水平越来越高，投资给个人或家庭带来的收入也会越来越多，并逐步成为个人或家庭收入的主要来源。当投资收入可以完全覆盖个人或家庭的发生的各项支出时，我们认为就达到了财务自用的层次。



知识阅读

家庭理财的三大风险

很多家庭都希望通过理财，能有效、合理地处理好家庭资金，在满足日常生活所需的情况下，还能运用多种金融工具组合，让资产实现保值增值。但任何理财都有风险，只有清醒的认识理财中存在的风险，才能百战百胜。

一、通货膨胀

通货膨胀，就是当流通中的货币数量超过经济实际所需时，就会引起货币贬值和物价上涨。目前我国出现物价普遍上涨的现象，就是通货膨胀。通货膨胀引起物价上涨，就会导致货币购买力下降，本来价值50万元的房子，现在价值上升到100万元。意味着，本来只要花50万元就可以买到房子，现在就需要花100万元，购买力自然就下降了。

家庭如何抵御通货膨胀呢？现今物价上涨，银行利率又低，钱放银行会贬值。所以建议家庭不要选择把全部存款放银行，最多放一些家庭应急资金。可以选择去做其他方面的投资，获得更大收益，最好采取组合投资策略，分散风险，才能实现收益最大化。

二、各种税负

家庭生活中要面对各种各样的税，比如买衣物、食品等要交增值税；烟酒、化妆品等要交消费税；交通、餐饮、娱乐消费要交营业税；买房要交契税含营业税；工资、奖金要交个人所得税等等，如此多的税，我们无法逃避，但可以学会合理避税，它是合法的。

三、投资成本

很多家庭都想通过适当的投资，让资产实现保值增值。但是在投资过程中，也会涉及到各种费用，比如销售手续费、托管费等、产品年管理费，这些费用都会降低投资的实际收益。因此，在选择某个投资理财产品时，不要只看预期收益率，看看理财产品有哪些费用，估算实际收益应减掉这些费用。

资料来源：http://fund.jrj.com.cn/2014/10/25104918234496.shtml

2.个人理财规划的具体目标

（1）平衡现在和未来的收支

人在其一生的各个阶段中，人力资源和收入水平的变动都不是一条水平的直线，而是有上升也有下降，有波峰也有波谷。一个人在其经济上独立到结婚的这段时间里，人力资源处于一个急速上升的阶段，而收入则可能是一生中最低的时候。但这个阶段的花销并不少，结婚、买房的压力让年轻人不得不节约开支。在度过了这个最困难的阶段之后，个人的事业开始有所成就，收入也逐渐上升。但随着子女长大，他们接受高等教育的费用成为家庭的主要负担。个人的收入并不会一直上涨，随着进入退休年龄，人力资源开始退化，收入也开始有所下降。而在正式退休之后，收入的重要组成部分——工薪收入便停止了，个人只有早做准备才可以维持期望的生活水平。

总的来说，人在其一生中收入的获取是非常不平均的。一个人如果不提早做好整体的规划，就可能会出现有钱的时候大手大脚、潇洒自在，而收入下降的时候处境困窘的情况。个人财务策划可以站在一个整体规划的角度，帮助理财者订立一生的目标与计划，使理财者在保证财务安全的前提下享受更高质量的生活。

（2）改善生活质量，提高生活水平

每个人都希望能够过上有车有房、衣食无忧的丰裕生活，但并不是每个人的收入都能使自己过上这种生活。因此，如何使自己的所得在保证财务安全的条件下获得尽量高的回报率，就成为人们非常关注的一个问题。然而，投资需要丰富的实务经验和专业技能，普通人在这方面往往力不从心。例如，一些比较保守的人为了回避风险，会把所有的积蓄放在银行。这样做虽然可以保证绝对的财务安全，但却是以牺牲回报率为代价的，不利于个人生活水平的提高。而另一些在投资方面比较激进的人，可能一味地考虑高回报而忽视了

潜在的风险。高风险高回报的投资成功了固然可喜，而一旦失败则可能给个人的财务安全造成极大的威胁。个人财务策划则可以通过财务策划人员的专业服务来弥补个人在投资经验与技能方面的缺陷，从而确保理财者在财务安全的前提下获得较高的回报，提高个人的生活水平。

（3）实现教育期望

天下所有的父母都希望自己的子女能够接受高等教育，成龙成凤。然而，教育费用持续上升，教育开支的比重变得越来越大，并不是每个家庭都可以轻松承担的。因此，做父母的应当提前规划子女未来的教育支出。个人理财规划师则可以帮助客户将子女的养育计划纳入家庭的整体财务策划中去。为子女未来的养育支出提前做好规划，避免因为财务上的困难而影响到家庭的教育期望。

（4）完备的风险保障

在人的一生中，风险无处不在，任何人在任何时候都有可能遭遇意外事件。但如果事先做好安排则可以将意外事件带来的损失降到最低限度，从而达到规避风险、保障生活的目的。个人所面对的风险主要有两类。一类是微观风险，即与客户自身相关的风险，如失业、疾病伤残、意外死亡等；另一类是宏观风险，即由宏观因素所决定的风险，这种风险对个人来说是无法控制的，如通货膨胀、金融风暴、政治动荡等。

以上这些风险都会给个人的财务安全带来一定程度的冲击。个人理财则可以帮助客户事先采取有针对性的防范措施，当风险来临时就不会惊慌失措了。

（5）合理的纳税安排

纳税是每一个人的法定义务，但纳税人往往希望将自己的税负减到最低。为达到这一目的，理财规划师通过对纳税主体的经营、投资、理财等经济活动的事先筹划和安排，充分利用税法提供的优惠和差别待遇，适当减少或延缓税负支出。

（6）积累财富

个人或家庭财富增加的途径是开源节流，即通过减少支出和增加收入来实现。工资薪金收入一般相对稳定，而投资则可以获取高收益。理财规划师可以根据客户的理财目标、投资额以及客户的风险承受能力，为客户制定有效的投资方案，为个人和家庭积累越来越多的收入。

（7）安享晚年

每一个人到了晚年都希望有一个自尊、自立的老年生活，退休后收入水平的下降，要求人们在青壮年时期就应发愤图强，积累一部分养老基金，满足自己的养老需求，而理财规划师则需要为客户制定财务规划方案，让客户晚年能“老有所养”。

活动 2 个人理财规划原则分析

【活动目标】

通过本活动，学生能够熟悉个人理财规划的基本原则，能够个人理财规划的原则分析简

单的理财案例。

【知识支撑】

理财规划是针对个人及家庭的科学、理性的财务规划方案。专业人员在为客户制定理财规划方案的过程中，必需要注意遵循一定的原则。这些原则概括起来主要有以下几个方面。

1. 综合考虑整体规划原则

完整的理财规划方案，往往不是一个单一性的计划。生活目标本身就是综合性的，为达成目标而制定的理财规划也必然是对整体规划进行综合解决的过程。它不但涉及如何满足个人或家庭现金、风险管理、投资、子女教育、税收、养老、财产继承等金额需求，还要考虑到这些需求的时间性。

2. 量入为出原则

在收入一定的前提下，投资和消费往往此消彼长，理财规划应该正确处理消费、投资和收入的关系。在投资达到预期目的的同时保证生活质量的提高。消费要合理，适度做到既不滞后，又不超前，既不人为抑制消费，又不盲目攀比，总之消费要和自身收入相匹配，做到适度消费，有计划的合理安排生活。

3. 现金保障优先原则

根据理财规划的基本要求，为客户建立一个能够帮助客户家庭在出现失业大病、灾难等意外情况下也能安然度过危机的现金保障系统十分关键，也是理财规划师进行任何理财前应首先考虑和重点安排的，只有建立了完备的现金保障，才能考虑将客户的其他资产进行专项安排。

4. 不同的家庭类型策略不同原则

根据不同家庭形态的特点，理财规划师要分别制定不同的理财规划策略。一般来说，青年家庭的风险承受能力比较高，理财规划的核心策略为进攻型；中年家庭的风险承受能力中等，理财规划的核心策略为攻守兼备型；老年家庭的风险承受能力比较低，因此理财规划核心策略为防守型较为适宜。

5. 风险管理优先于追求收益原则

理财规划的宗旨是通过财务安排和合理运作实现财务的保值、增值，要在适当的风险承受力的基础上进行科学的资产配置。理财规划首先应该考虑的因素是风险，而非收益。追求收益最大化应基于风险管理基础之上。因此理财规划师应根据不同客户的不同生命周期阶段及风险承受能力制定不同的理财方案。

6. 消费、投资与收入相匹配原则

理财规划应该正确处理消费、资本投入与收入之间的矛盾，形成资产的动态平衡，确保在投资达到预期目的的同时保证生活质量的提高。在现实中，应特别注意使消费与收入相匹配、投资规模与收入相匹配、投资和消费支出安排要与现金流状况相匹配等。

7. 提早规划原则

理财目标的实现并不是依靠一次性的大笔投入才能实现，很小数目投资的积累，也会带来不少的财富，货币是有时间价值的，财富在时间和复利作用下的膨胀效应是惊人的，因此投资越早开始越好。



理财小故事

有个年轻人，抓了一只老鼠，卖给药铺，他得到了一枚铜币。他走过花园，听花匠们说口渴，他又有了想法。他用这枚铜币买了一点糖浆，和着水送给花匠们喝。花匠们喝了水，便一人送他一束花。他到集市卖掉这些花，得到了八个铜币。

一天，风雨交加，果园里到处都是被狂风吹落的枯枝败叶。年轻人对园丁说："如果这些断枝落叶送给我，我愿意把果园打扫干净。"园丁很高兴："可以，你都拿去吧！"年轻人用八个铜币买了一些糖果，分给一群玩耍的小孩，小孩们帮他把所有的残枝败叶捡拾一空。年轻人又去找皇家厨工说有一堆柴想卖给他们，厨工付了 16 个铜币买走了这堆柴火。

年轻人用 16 个铜币谋起了生计，他在离城不远的地方摆了个茶水摊，因为附近有 500 个割草工人要喝水。不久，他认识了一个路过喝水的商人，商人告诉他："明天有个马贩子带 400 匹马进城。"听了商人的话，年轻人想了一会，对割草工人说："今天我不收钱了，请你们每人给我一捆草，行吗？"工人们很慷慨地说："行啊！"这样，年轻人有了 500 捆草。第二天，马贩子来了要买饲料，便出了 1000 个铜币买下了年轻人的 500 捆草。

几年后，年轻人成了远近闻名的大财主。

年轻人的成功不是偶然的，因为他具备了现代人的管理素质。他明白要想得到就一定要付出；通过劳动换取收益；他具备领导艺术和管理才能，他用较低的成本赢得了较大的投资收益；能够在谈话中捕捉赚钱的机会。

我们每个人都梦想成功，财富就在我们身边。有的人抱怨财运不佳，有的人埋怨社会不公，有的人感慨父母无能……其实我们真正缺乏的正是勤奋和发现财富的慧眼。

资料来源：http://bbs.tianya.cn/post-develop-1586682-1.shtml

活动 3 个人理财规划内容与流程介绍

【活动目标】

通过本活动，学生能够熟悉个人理财规划的基本内容和理财规划的基本流程。

【知识支撑】

1.个人理财的基本内容

个人理财规划主要包括现金规划、消费支出规划、教育规划、保险规划、税收规划、投资规划、退休规划和财产分配与传承规划。

（1）现金规划

现金规划是理财规划的核心部分。为了满足个人或家庭短期需求，要确定现金及现金等价物的额度。现金规划既要使所拥有的资产具有一定的流动性，以满足个人或家庭支付日常家庭费用的需要，又要使流动性较强的资产保持一定的收益。对于预期的或者将来的需求则可以通过各种类型的储蓄或者短期投、融资工具来满足。

（2）消费支出规划

消费支出规划是理财业务重要的内容。消费支出规划是基于一定的财务资源下，对家庭消费水平和消费结构进行规划，以达到适度消费、稳步提高生活质量的目标。如果消费支出计划不当，很可能导致支付过高的消费成本，甚至出现财务危机。因此，家庭消费支出规划的目的是要合理安排消费资金，树立正确的消费观念，节省成本，保持稳健的财务状况。

家庭消费支出规划主要包括住房消费规划、汽车消费规划、以及信个人信贷消费规划等。保持家庭财富增长的重要原则是“开源节流”，在收入一定的情况下，如何做好消费支出规划对一个家庭整个财务状况具有重要的影响。

（3）保险保障规划

风险无处不在。在没有充分保险的情况下，一旦个人或家庭发生意外，将会给个人或家庭带来重大损失。保险保障规划的目的就是通过对个人经济状况和保障需求的分析，选择最适合的风险管理措施以规避风险。

（4）投资规划

投资是实现资产增值的主要手段。投资规划根据个人投资理财目标和风险承受能力，为个人制定合理的资产配置方案，构建投资组合来帮助个人实现理财目标的过程。如果没有通过投资实现资产增值，个人可能没有足够的财务资源来完成诸如购房、养老等生活目标，因此，投资规划对于个人理财规划有重要的基础性作用。投资计划要求个人理财规划师在充分了解客户的风险偏好与投资回报率需求的基础上，通过个人投资工具的有效利用和投资组合的合理资产分配，使投资组合既能够符合客户的流动性要求与风险承受能力，同时又能够使其获得满意的回报。

（5）税收规划

税收规划是指纳税人为了减轻税收负担和实现涉税零风险而采取非违法手段，对自己的经济活动事先进行的策划安排。个人税收规划是指在纳税义务发生前，通过对纳税主体的经营、投资、理财等经济活动的事先筹划和安排，充分利用税法提供的优惠和差别待遇，以减轻税负，达到整体税后利润最大化的过程。

（6）教育规划

教育支出既是一种消费支出，也是一种投资支出。教育不仅可以提高人的文化水平与生活品位，也可以增加受教育者的人力资本。教育规划包括本人教育规划和子女教育规划两种，自我完善和教育后代都是人生重要的内容。而子女教育规划又分为基础教育规划和

高等教育规划。

进行教育规划时，首先要对教育需求和子女的基本情况进行分析，以确定当前和未来的教育投资资金需求；其次，要分析收入和资产状况，确定教育投资资金的来源；最后，应当分析教育投资资金来源与资金需求的差距，并寻求恰当的投资工具——以投资收益——来弥补教育投资差距。

（7）退休养老规划

退休养老规划是为保证个人在将来有一个自立、有尊严、高品质的退休生活而制定一个从现在就开始积极实施的规划方案。退休后能够享受自立、有尊严、高品质的退休生活是一个人一生中最重要的财务目标，因此，退休养老规划是个人理财规划中不可缺少的部分。

（8）财产分配与传承规划

财产分配与传承规划是人生需要妥善安排的一个重要事项。从形式上看，制定财产分配和传承规划能够对个人及家庭财产进行合理合法的配置；从更深的层次看，财产分配与传承规划为个人和家庭提供了一种规避风险的保障机制，当个人及家庭在遭遇到现实中存在的风险时，这种规划能够帮助客户隔离风险或降低风险带来的损失。



中国古代的理财达人



苏轼：控制消费，开源节流，强制“储蓄”

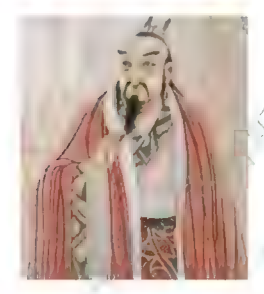
苏轼崇尚“禁止生活中各种不必要的开支和浪费”的理财之道，他曾被贬职，俸禄相继减少，为了能节流，他每月将4500文钱的俸禄，分成30份用绳子串起并挂在房梁之上，每天取下一串来使用。对于每天没用完的钱，便用竹筒装起来。而且他规定自己每天开销控制在150文钱以内，通过这样的方法也控制消费。

苏轼这种理财方式，其实就是现今提倡的“储蓄”方式，将钱积累起来，来保证自己生活比较安稳。



吕不韦崇尚的理财之道，更多的是投资方面。吕不韦喜欢去发掘一些有潜力、价值被低估的一些物品，然后低价买进，再高价卖出，来赚取差额获得利润。当然，这种高收益的回报，风险也是巨大的，前提是你要懂“货”才行。

吕不韦这种理财方式，也是现今一些投资艺术品、古玩、房地产信托等领域的投资之道。风险和高收益是并存的，投资这些领域，你一定要懂行。



白圭是战国人，他的理财之道就是不贪图眼前小利，推测观测市场走势，抓住最佳投资时机，来获得最大收益。白圭喜欢观察市场情况和年景丰收的变化，当谷物成熟时，他买进粮食，出售绢帛绵絮；当蚕茧结成时，他买进绢帛绵絮，出售粮食。

白圭这种理财方式，也是现今很多理财专家提倡的，推测观测市场走势，抓住最佳投资时机，从而来获得高收益。

2.个人理财规划业务流程

个人理财规划的基本流程如图 1-1 所示。

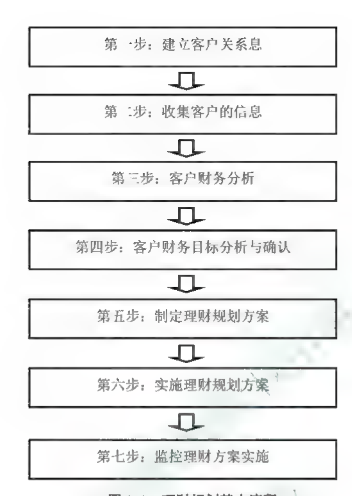


图 1-1　理财规划基本流程

（1）建立客户关系

建立客户关系是开展个人理财规划业务的前提。建立客户关系可以通过电话交谈、互联网沟通、书面交流和面对面交谈等方式。在建立客户关系的过程中，良好的沟通很重要，理财规划师既要巧妙运用语言沟通技巧和书面沟通技巧，还要懂得运用各种非语言的沟通技巧，包括眼神、面部表情、身体姿势、手势等。在与客户面谈的过程中，理财规划师要充分了解客户的想法，注意收集客户所提供的包括基本情况、财务目标、投资偏好等信息，并且要向客户传递个人理财的基本知识和背景、理财规划师个人行业经验与执业资格及阅历情况。在涉及投资回报率等财务指标时，尽量不要给出确定的、承诺的表示，以免因此承担不必要的法律责任。

（2）收集客户信息

个人理财规划方案是在对客户信息非常了解的基础上作出来的。只有全面、准确地了解客户信息，个人理财规划方案才会尽可能接近客户的实际。理财规划师收集的客户信息包括客户的财务信息、非财务信息和客户的期望目标。财务信息包括：客户当前收支状况、财务安排以及这些情况的未来发展趋势等。非财务信息包括：客户的社会地位、年龄、投资偏好、风险承受能力、家庭成员状况、职业发展潜力等。期望目标包括：预期收益率、消费支出的金额和时间计划等。

收集客户信息时要注意采用数据调查表的方式进行，收集完后要注意保存。

（3）分析客户财务状况

客户现行的财务状况是达到未来财务目标的基础，在提出具体的理财计划之前理财规划师必须客观地分析客户的现行财务状况，并对客户未来的财务状况进行预测。客户的财务状况分析主要包括客户家庭资产负债表、现金流量表和财务比率分析，以及未来财务状况的预测。其中，家庭资产负债表分析包括客户家庭资产和负债在某一时点的基本情况；现金流量表分析是指对客户在某一时期的收入和支出进行归纳汇总，为进一步的财务现状分析与理财目标设计提供基础资料；财务比率分析包括结余比率、投资与净资产比率、清偿比率、负债比率、即付比率、负债收入比率和流动性比率等。比率、即付比率、负债收入比率和流动性比率等。

（4）客户财务目标分析与确认

通过与客户交流和沟通，了解客户的人生目标，并将其分解为短期目标、中期目标和长期目标。在确定客户目标与要求的过程中，由于客户本身对投资产品和投资风险的认识存在不足，可能出现一些不切实际的要求。因此，理财规划师需要加强与客户的沟通，增加客户对投资产品和投资风险的认识，在确保客户理解和认同的基础上，共同确定一个合理的目标。

（5）制定个人理财规划方案

理财规划师在了解客户信息和理财目标的基础上，诊断出客户的财务问题后，在考虑目前和未来宏观经济发展状况的前提下，为客户制定整体理财方案。只有在正确、全面地掌握客户的基本信息，与客户进行充分的沟通和讨论，使理财规划师才能够制定出符合客户需求和实际情况的个性化综合理财规划书。理财规划师也应听取客户的意见，对理财规划书进行合理修改。理财规划初步的理财规划方案可以有几种，最终的理财方案由理财规划师和客户共同选定。

（6）实施个人理财规划方案

为了确保理财规划的执行效果，理财规划师应当遵循三个原则：准确性、有效性和及时性，而且还要制订理财规划的执行计划。在执行计划中，要确定理财计划的实施步骤，确保匹配的资金来源和实施的时间表。

理财方案本身也不是一成不变的，当理财方案的假设前提或客户的财务状况发生重大变化时，理财方案需要随时调整。

（7）监控理财规划方案的实施

任何宏观或微观环境的变化都会对个人理财规划方案的执行效果造成影响，个人理财规划师必须定期地对理财规划书的执行和实施情况进行监控和评估。理财服务并不是一次完成的，由于理财规划持续的时间较长，未来的预估不可能完全准确，客户的经济条件、理财目标等也会发生变动。因此，理财方案也需随之变化。理财规划师应当根据新情况不断调整方案。通常情况下，理财规划至少每年修正一次，如果客户所投资的是高风险的产品，则需要

每季或每半年就调整一次。

任务3 个人理财业务影响因素分析

【任务描述】

个人理财规划业务的发展受到诸多因素的影响，这些因素可以分为宏观因素和微观因素。通过本任务的学习，学生能够分析各因素变动对理财业务的影响。

【情景设计】

客户张先生工作了10年，这一期间积累了50万元的收入。这会儿50万元，张先生打算做投资。但张先生听说投资有风险，所以迟迟不敢进入市场，因为他看不清也不了解投资过程中到底有哪些风险？

【任务要求】

1.为客户分析个人理财业务的宏观影响因素。

2. 为客户分析个人理财业务的微观影响因素。

【活动安排】

活动1 宏观影响因素分析

【活动目标】

通过本活动，学生能够熟悉影响个人理财业务的宏观因素，能够分析宏观因素变动对理财业务的影响。

【知识支撑】

个人理财业务的影响因素非常多，按照影响因素的特征，可以将影响因素分为三个层次：宏观影响因素、微观影响因素和其他因素。

影响个人理财业务的宏观因素包括政治、法律、政策环境，经济环境和技术环境等，这些因素通过各种渠道直接或间接影响到个人理财业务的发展。

1.政治、法律与政策环境

稳定的政治环境是金融机构开展理财业务的基础和保障，政治环境不稳定会导致社会动荡、经济秩序混乱，使金融机构和理财客户面临巨大的市场风险，对理财业务造成重大伤害。因此，理财不仅需要关注国内政治环境还需要敏锐的判断国际政治环境变化。

金融机构开展理财业务会受到相关法律法规的制约，如《中华人民共和国证券法》、《中华人民共和国保险法》、《中华人民共和国信托法》等。

国家是宏观经济的调控者，其制定的宏观经济政策（财政政策、货币政策、收入分配政策等）对理财业务具有实质性影响。例如：宽松的财政政策和货币政策可以有效的刺激投资需求的增长，导致资产价格提高；而偏紧的收入分配政策会抑制当地的投资需求，造成相应的资产价格下降；另外，税收政策不仅能够影响个人收入中可用于投资的多少，而且通过改

变投资的交易成本改变投资收益率。

2.经济环境

金融是社会经济体系的重要组成部分，社会经济环境的变化对金融会造成强烈的影响。

①消费者的收入水平

衡量消费者的收入水平的指标主要包括国民收入、人均国民收入、个人收入、个人可支配收入等。指标结果越大，越有利于理财业务的发展。而对于某一具体客户来说，其可支配收入决定了客户对理财业务的需求大小。

②宏观经济状况

宏观经济状况对理财业务的影响主要表现在投资活动的各个方面。经济增长的速度与经济周期、通货膨胀、国际收支与汇率等因素变动都会引起投资活动的变化。

在经济周期的扩张阶段，经济增长快速，就业率上升，个人可支配收入增加，企业普遍盈利，股票价值增加，会刺激股票、房地产投资增加；经济周期的衰退期，经济增长放缓，失业率增加，个人可支配收入减少，一些防御性资产投资将会增加。表 1-2 列出了经济增长对个人理财的建议，仅供参考。

表 1-2　经济增长与个人理财活动

理财产品	预期未来经济增长较快，处于景气状态		预期未来经济增长较快，处于景气状态	
	理财调整建议	理由	理财调整建议	理由
储蓄	减少配置	收益偏低	增加配置	收益稳定
债券	减少配置	收益偏低	增加配置	风险较低
股票	增加配置	可支撑牛市	减少配置	可能引发熊市
基金	增加配置	可实现增值	减少配置	面临资产缩水

通货膨胀和通货紧缩也会影响个人理财活动。在通货膨胀状态下，固定利率资产会出现大幅度贬值，而通货紧缩则会出现相反的状态。表 1-3 列出了通货膨胀对个人理财活动的影响，仅供参考。

表 1-3　通货膨胀与个人理财活动

理财产品	预期未来温和的通货膨胀		预期未来通货紧缩	
	理财调整建议	理由	理财调整建议	理由
储蓄	减少配置	净收益走低	维持配置	收益稳定
债券	减少配置	净收益走低	减少配置	价格下跌
股票	适当增加配置	资金涌入价格上升	减少配置	价格下跌
黄金	增加配置	可实现保值	减少配置	价格稳定

在开放经济体系下，一国的国际收支状况和货币汇率的变动对个人理财业务具有显著的影响。当一国出现持续的国际收支顺差（或逆差）时，将会导致本币汇率升值（贬值），那么理财活动需要考虑本币和外币理财产品的搭配。表 1-4 列出了汇率变化第个人理财活动的

影响，仅供参考。

表 1-4 汇率变动与个人理财活动

理财产品	预期未来本币升值		预期未来本币贬值	
	理财调整建议	理由	理财调整建议	理由
储蓄	增加配置	收益将增加	减少配置	收益将减少
债券	增加配置	本币资产升值	减少配置	本币资产贬值
股票	增加配置	本币资产升值	减少配置	本币资产贬值
基金	增加配置	本币资产升值	减少配置	本币资产贬值
房产	增加配置	本币资产升值	减少配置	本币资产贬值
外汇	减少配置	本币更值钱	增加配置	外汇相对价格高

3.社会环境

社会环境对个人理财业务的影响因素主要包括社会文化环境、制度环境、人口环境等。社会文化环境主要是指一个国家、地区或民族的文化传统，如风俗习惯、伦理道德观念、价值观念、宗教信仰等。社会文化环境影响着人们的基本观念和行为规范。理财从业人员需要了解多元的社会文化。随着金融业的对外开放，理财从业人员不仅了解国内的社会文化环境，还要熟悉国际的社会文化环境。制度环境也会影响个人理财业务，如养老保险制度、医疗保险制度、失业保险制度、住房方培制度等。人口环境对对个人理财业务的影响主要表现在规模和结构两个方面。人口总量的增长会导致金融业务和金融产品需求的增加。另外，人口结构如性别结构、年龄结构等对个人理财业务的影响也很显著。

4.技术环境

科学技术是第一生产力。技术的变革与进步深刻地影响着金融机构的市场份额、产品生命周期和竞争优势。技术的进步也进一步促进了金融产品和服务的创新，互联网金融就是一个很好的例子。

活动 2 微观影响因素分析

【活动目标】

通过本活动，学生能够熟悉影响个人理财业务的微观因素，能够分析微观因素变动对理财业务的影响。

【知识支撑】

1.金融市场竞争程度

金融市场上的竞争程度影响金融机构的个人理财业务。当金融市场上理财业务需求相对稳定时，提供相同产品的金融机构越多，竞争者的业务创新越快，越容易促进个人理财业务的发展。

2.金融产品定价

金融产品的定价是影响理财产品的一个重要因素。而利率水平的变动会影响人们对投资收益的预期，从而影响客户消费支出和投资决策的意愿，因此，金融产品的定价受市场利率水平的影响。客户能够及时准确判断市场真实利率水平的变动，便可以据此判断自己持有理财产品可能受到的影响。一般情况下，市场利率上升会引起债券类固定收益产品价格下降，股票价格下跌，房地产市场走低；反之，市场利率下降会引起债券类固定收益产品价格上升，股票价格上涨，房地产市场走高。表 1-5 列出了利率变动对个人理财活动的影响。

表 1-5 利率变动与个人理财活动

理财产品	预期未来利率水平上升		预期未来利率水平下降	
	理财调整建议	理由	理财调整建议	理由
储蓄	增加配置	收益将增加	减少配置	收益将减少
债券	减少配置	面临下跌风险	增加配置	面临上涨机会
股票	减少配置	面临下跌风险	增加配置	面临上涨机会
基金	减少配置	面临下跌风险	增加配置	面临上涨机会
房产	减少配置	贷款成本增加	增加配置	贷款成本降低
外汇	减少配置	人民币回报高	增加配置	外汇利率可能提高

除了宏观影响因素和微观影响因素外，客户对理财的认知、中介机构发展、金融监管等其他因素也会影响到个人理财业务的发展。



项目小结

1. 理财是对财富的态度和处理方式的选择。人理财是指客户根据自身生涯规划、财务状况和风险属性，制定理财目标和理财规划，执行理财规划实现理财目标的过程。个人理财规划是运用科学的方法和特定的程序为客户制定切合实际，具有可操作性的包括现金规划、消费支出规划、教育规划、保险规划、税收筹划、退休养老规划等方案，使客户不断提高生活品质，实现财务安全，最终达到财务自由。

2. 理财需要树立正确的理财价值观。目前社会上存在四种典型的理财价值观：先牺牲后享受型、先享受后牺牲型、购房型和以子女为中心四种。

3. 个人理财规划的具体原则：（1）综合考虑整体规划原则；（2）量入为出原则；（3）现金保障优先原则；（4）不同的家庭类型策略不同原则；（5）风险管理优先于追求收益原则；（6）消费、投资与收入相匹配原则；（7）提早规划原则。

4. 个人理财规划的内容主要包括现金规划、消费支出规划、教育规划、保险保障规划、税收规划、投资规划、退休养老规划、财产分配与传承规划。

5. 个人理财规划的基本流程：（1）建立客户关系；（2）收集客户信息；（3）分析客户财务状况；（4）制定个人理财规划方案；（5）执行个人理财规划方案；（6）监督个人理财

规划方案的实施。

6. 个人理财业务的影响因素主要包括宏观因素、微观因素和其他因素。宏观因素主要有政治、法律与政策环境，经济环境，社会环境、技术环境；微观因素主要金融市场竞争程度、金融市场开放程度、金融市场价格机制；其他因素有客户对理财的认知度、中介机构发展水平，金融监管等。



业务技能自测

一、单项选择题

1．下列哪一项不属于个人理财规划的内容（　　）。

A．教育规划　　B．健康规划　　C．退休规划　　D．住房规划

2．理财规划是要对客户相关的投资信息进行分析，下列哪一项不属于理财规划师所要分析的相关投资信息（　　）。

A．相关财务信息　　B．客观经济形势　　C．交通状况　　D．客户的预期家庭情况

3．（　　）则是通过对客户个人可用财务资源的规划，满足客户在退休阶段的个人财务需要。

A．税收筹划　　B．遗产规划　　C．退休规划　　D．资产配置

4．下列哪一项不属于理财规划所要关注的宏观经济变量（　　）。

A．利率　　B．汇率　　C．税率　　D．股价

5．反映个人或家庭一定期间的收入支出情况的是(　　)。

A．直接投资　　B．国家投资　　C．间接投资　　D．个人投资

6．个人理财规划的基本流程主要包括(　　)。

A．资产负债表　　B．现金流量表　　C．利润表　　D．支出表

7．个人理财规划的最终目标是要达到（　　）。

A．财务独立　　B．财务安全　　C．财务自主　　D．财务自由

8．以下不属于个人财务安全衡量标准的是（　　）。

A．是否有稳定充足收入　　B．是否购买适当保险

C．是否享受社会保障　　D．是否有遗嘱准备

二、判断题

1 个人理财主要考虑的是资产的增值，因此，个人理财就是进行投资。(　　)

2.理财规划是技术含量很高的行业，服务态度并不会直接影响理财服务的水平。(　　)

3．一国的国际收支处于顺差状态，本币供大于求，将贬值；国际收支处于逆差状态，则本币求大于供，将升值。(　　)

4.个人税收筹划是个人理财规划中的一项重要内容，它是纳税义务发生之前在法律允许的范围之内，对纳税负担的低位选择。(　　)

5.市场利率的变化在一定程度上会影响理财规划服务。(　　)



实训项目设计

实训项目一：判断客户的理财价值观

[资料一]张先生今年28岁，在一家知名广告公司任市场总监，月薪7000元，每年年底还有2到3万元的年终奖金，个人金融资产有父母给予的买房和婚礼筹备金40万元。支出方面为每月基本生活费3000元，其他消费4000元，基本无结余。目前张先生打算明年初结婚。

[资料二]王先生现年35岁，是一家国有企业的普通员工，月收入8000元，王太太现年33岁，是一所中学的教师，月薪3500元。夫妻两个生育一个女儿，现年8岁。王先生夫妻两个除了日常的工作，全部心思几乎全用在了女儿身上。夫妻俩个省吃俭用，为女儿积累了足够的教育金，下一步还打算以女儿的名义为女儿购买一台住房。

[资料三]来二线城市打工的小李夫妇，每月工资合计5000元，除去日常生活开支每月剩余800元，夫妻两个的梦想就是能在城市拥有一套100平米的住房，现在他们两个正在为积累首付努力奋斗着，也因此没有生孩子。

1. 实训目的

通过本次实训，使学生能够理解四种典型的理财价值观，培养学生分析问题的能力，提高学生的团队意识。

2. 实训内容

判断客户的理财价值观。

3. 实训要求

（1）认真分析给定的案例材料；

（2）掌握理财价值观的含义及四种典型的理财价值观的特点。

4. 实训过程设计

（1）关联知识学习。学生在老师的引导下认真阅读和回顾相关知识。

（2）学生思考。学生分组，根据所学知识，判断三个家庭的理财价值观。

（3）学生汇报。以小组为单位，阐述小组观点。

（4）老师总结。

实训项目二：个人理财业务调研分析

1. 实训目的

通过本次实训，使学生能够了解我国个人理财业务发展的基本情况，以及未来我国理财业务发展的趋势及其影响因素。培养学生收集资料、整理资料、分析问题的能力，提高学生的团队意识。

2. 实训内容

学生收集相关资料，分析我国个人理财业务发展的现状和未来发展趋势。

3. 实训要求

（1）能够通过图书、杂志、网络等渠道，收集和整理相关资料；

（2）能够根据收集和整理的材料，以出面报告的形式得出观点。。

4.实训过程设计

（1）学生分组，每5 6名同学为 -组。

（2）学生通过多种渠道和方法收集相关资料。

（3）撰写调查报告并制作PPT进行展示。

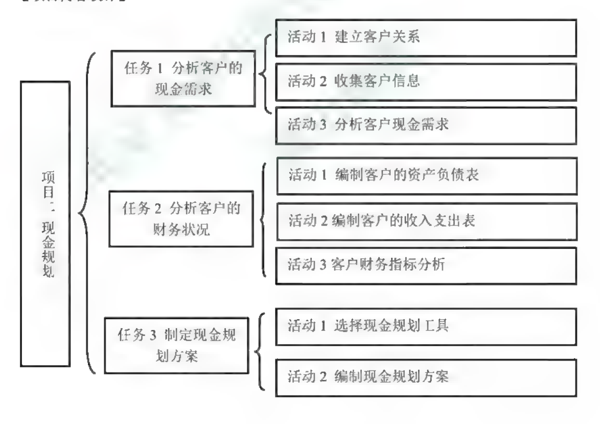
（4）老师点评和总结。

项目 2　现金规划

【学习目标】

知识目标	能力目标
1. 理解现金规划的含义； 2. 掌握现金及现金等价物额度的确定； 3. 熟悉现金规划的一般工具和融资工具； 4. 掌握现金规划的基本业务流程。	1. 能够运用流动性比率正确估算客户的现金需求，确定客户持有的现金及现金等价物额度； 2. 能够收集客户的基本信息，根据规定规范的编制客户家庭资产负债表和收入支出表； 3. 能够运用相关财务指标，分析客户的财务状况； 4. 能够根据客户的财务状况和理财目标，为客户制定现金规划方案。

【项目内容设计】



任务1 分析客户现金需求

【任务描述】

为客户提供现金规划，理财规划师首先需要先了解客户，收集客户的基本信息，在此基础上分析客户的现金需求。因此，通过本任务的学习，大家将会学习到客户关系建立、客户信息收集和分析客户现金需求等方面的知识和技能。

【情景设计】

客户张俊是一位25岁的小伙子，单身无任何家庭负担，是一家IT公司的软件工程师，目前月薪税后6000元，预计未来10年平均每年会有8%的上涨。单位已经为其缴纳社保，另外，公积金每月400元，并且同样以每年月现额8%递增。支出主要有以下项目：房租1000元/月，日常生活费用800元，交通费250元，通信费200元。

【任务要求】

分析张先生家庭的现金需求情况。

【活动安排】

活动1 建立客户关系

【活动目标】

通过本活动，学生可以掌握如何开发客户，建立客户关系。

【知识支撑】

建立客户关系首先是要确定目标市场、寻找目标客户群。理财业务的目标客户群主要有以下几类：没有足够时间规划和管理自己资产的高资产净值客户，如企业主、公司高管、专业人士；积极规划未来的低资产净值客户，如大学生；具有高度的家庭责任感，对子女抱有很高期望的客户；家庭或居住环境面临较大改变，需要做特殊调整安排的人群。

建立客户关系是个人理财规划流程的第一步，只有通过这个步骤，理财规划师才能获取客户的各方面信息、全面了解客户的财务状况，进而为其提供切实可行的专业建议，制定出符合客户需求和客观情况的理财规划报告书。在实际操作中，由于客户的财务保密需求、风险偏好不同、对理财规划流程了解程度差异等原因，都有可能造成规划师无法获得全面、有效的信息。因而理财规划师需要拥有熟练的沟通技巧和丰富的实践经验，才能全面地了解客户的财务目标、投资偏好、风险态度和风险承受能力等基本信息，获得客户的认可，准确地建立和界定理财规划师与客户的关系。

建立客户关系的方式有许多种，如面谈、电话联系、电子邮件、信函沟通、网络联系等，其中与客户面谈是最基本也是最重要的一种方式。

1.做好面谈准备工作

面谈的主要内容包括需要询问的问题和要传达给客户的信息。初次面谈尽管不一定能建立稳定长期的客户关系，但却能够使个人理财规划师全面地了解客户，判断双方合作的可能

性，同时使客户对个人理财规划有更深入的认识。此外，规划师还应该尽量向客户解释个人理财规划的作用、目标和风险，以便双方在进一步的理财规划中更为有效地进行沟通。

在初次面谈之前，个人理财规划师应做好以下的准备：①明确谈话提纲，确定谈话的主要内容；②准备充分的背景资料，例如宏观经济指标、理财规划成功案例、个人理财规划师的简历、从业经验和以往客户评价等；③做好细节的安排。理财规划师应创造良好的沟通环境，做好前期的事务安排，包括面谈的时间、地点等细节内容，让客户能够自如地进行交谈，放松地阐述自己的财务现状和目标。

2.明确向客户传递的信息

理财规划师有义务向客户解释理财规划的基本知识和背景，以帮助其了解个人理财规划的作用和风险，避免理财规划中出现一些不切实际的期望和目标，具体信息如表 2-1 所示

表 2-1　理财规划师需要向客户传递的信息

信息类型	说明
规划师的角色和作用	明确客户财务目标，提供理财方案
理财规划的作用	帮助客户实现财务目标
理财规划的流程	定义和建立与客户的关系、收集资料、分析客户财务状况、设计理财规划方案、理财方案的执行和控制、理财方案的动态监测等
规划师的行业经验和资格	职业道德、专业能力和工作经验，如所获证书和奖项、从业年限、成功 案例等
费用及费用的标准	咨询服务的服务费、客户购买金融产品的佣金
规划师的工作团队	会计师、律师、保险经纪人、证券经纪人、审计师等
后续服务和评估	跟踪调查、信息更新、组合调整
其他事项	如对于并不熟悉或对个人理财规划一无所知的客户，规划师要对他们的 疑问进行耐心的解释和回答

3.进一步的接触和沟通

一般情况下，个人理财规划师很难通过一次面谈就能与客户建立服务关系，客户还需要与规划师进一步的接触和沟通以确认和界定双方关系。对于理财规划师而言，首次面谈就向客户提出全面收集信息的要求可能会使客户感到不愉快，这个工作应循序渐进但却有效率地逐步进行。理财规划师可以在初次面谈结束时与客户沟通约定下次见面的时间，并提出进一步收集信息的要求。如果客户犹豫不决或面有难色，则可初步判断客户没有与自己建立服务关系的愿望，那么可以不用勉强对方，尽快结束，以免双方时间和成本的浪费；如果客户决定请理财规划师为其提供理财规划服务，则可以交给客户一些初步的数据表格，比如基本财务状况等，让客户后自行填写后交回，这样可以节约收集信息的时间。



知识链接

与客户沟通的几大禁忌

沟通要有艺术。我们与客户交流时，要注意管好自己的口，用好自己的嘴，要知道什么话应该说，什么话不应该讲，避免踏入沟通雷区。在与客户沟通过程中，应该注意以下十种禁忌：

1. 忌争辩

理财规划师在与客户沟通时，要记住我们是来提供金融服务的，要知道与客户争辩解决不了任何问题，只会招致客户的反感。

理财规划师首先要理解客户对产品有不同的认识和见解，容许人家讲话，发表不同的意见；如果您刻意地去和客户发生激烈的争论，即使您占了上风，赢得了胜利，把客户驳得哑口无言、体无完肤、面红耳赤、无地自容，您快活了、高兴了，但您也同时失去了客户、丢掉了生意。

2. 忌质问

理财规划师与客户沟通时，要理解并尊重客户的思想与观点，要知道人各有志不能强求，比如保险营销员，客户买保险，说明他有钱并有保险意识；他不买保险，说明他有原因，切不可采取质问的方式与客户谈话。例如："您为什么不买保险？"、"您为什么对保险有成见？"、"您凭什么讲保险公司是骗人的？"等等，用质问或者审讯的口气与客户谈话，是不懂礼貌的表现，是不尊重人的反映，是最伤害客户的感情和自尊心的。

3. 忌命令

理财规划师在与客户交谈时，要微笑，态度要和蔼，说话要轻声点，语气要柔和，要采取征询、协商或者请教的口气与客户交流，切不可采取命令和批示的口吻与人交谈。

4. 忌炫耀

与客户沟通谈到自己时，要实事求是地介绍自己，稍加赞美即可，万万不可忘乎所以、得意忘形地自吹自擂、自我炫耀自己的出身、学识、财富、地位以及业绩和收入等等。这样就会人为地造成双方的隔阂和距离。要知道人与人之间，脑袋与脑袋是最近的；而口袋与口袋却是最远的。

5. 忌直白

理财规划师要掌握与人沟通的艺术，客户成千上万、千差万别，有各个阶层、各个方面的群体，他们的知识和见解上都不尽相同。我们在与其沟通时，如果发现他在认识上有不妥的地方，也不要直截了当地指出，说他这也不是？那也不对？一般的人最忌讳在众人面前丢脸、难堪，俗语道："打人不打脸，揭人不揭短"，要忌讳直白。

6. 忌批评

我们在与客户沟通时，如果发现他身上有些缺点，我们也不要当面批评和教育他，更不要大声地指责他。要知道批评与指责解决不了任何问题，只会招致对方的怨恨与反感。与人交谈要多用感谢词、赞美语；要多言赞美，少说批评，要掌握赞美的尺度和批评的分寸，要巧妙批评，旁敲侧击。

7. 忌独白

与客户谈话，就是与客户沟通思想的过程，这种沟通是双向的。不但我们自己要说，同时也要鼓励对方讲话，双向沟通是了解对方有效的工具，切忌一个人在唱独角戏，个人独白。全然不顾对方的反应，结果只能让对方反感、厌恶。

8. 忌冷谈

与客户谈话，态度一定要热情，语言一定要真诚，言谈举止都要流露出真情实感，要热情奔放、情真意切、话贵情真。在谈话中，冷谈必然带来冷场，冷场必定带来业务泡汤，要忌讳冷谈。

9. 忌生硬

在与客户说话时，声音要宏亮、语言要优美，要抑扬顿挫、节奏鲜明，语音有厚有薄；语速有快有慢；语调有高有低；语气有重有轻。要有声有色，有张有弛，声情并茂，生动活泼。我们要切忌说话没有高低、快慢之分，没有节奏与停顿，生硬呆板，没有朝气与活力。

活动 2 收集客户的信息

【活动目标】

通过本活动，学生熟悉个人理财业务中客户信息收集的内容，能够利用所学知识，结合客户实际情况进行信息收集。

【知识支撑】

收集客户信息，是理财规划师为客户提供理财规划服务的前提和关键，是开展理财规划服务最基础也是最重要的一步。在建立客户关系之后，理财规划师需要对客户的信息进行了全面收集和整理并且进行分析。理财规划是所收集的信息主要包括客户信息和宏观经济信息两大类。

1.客户信息

客户的个人信息又可以分为财务信息和非财务信息。财务信息是指客户当前的收支状况、财务安排以及这些情况的未来发展趋势等。而非财务信息则是指其他相关的信息，比如客户的社会地位、年龄、投资偏好和风险承受能力等。

财务信息是个人理财规划师制定个人理财规划的基础和根据，它决定客户的目标和期望是否合理，以及完成个人理财规划计划的可能性。

非财务信息则帮助规划师进一步了解客户，对个人理财规划计划的选择和制定有着直接的影响。如果客户是风险偏好型的投资者，而且有着极强的风险承受能力，规划师就可以根据其需要帮助他制定激进的投资计划。但如果客户是保守型的投资者，要求投资风险为零，

那么就应该帮助他制定稳健的投资计划。

大部分客户的个人信息都可以通过客户信息调查问卷获得。在客户填写客户信息调查问卷之前，规划师需要向客户解释有关信息的使用，并做保密声明，以获得客户的信任。在获得客户的信息之后，规划师应该遵守职业道德，除非在某些特殊的情况下，否则不能向外界透露任何客户的财务方面的信息。对于那些连客户本人也难以明确的信息如财务目标和投资风险承受能力等，规划师就需要使用其他的方式去收集，比如与客户交谈了解其投资经历或者使用心理测试问卷，之后再根据客户提供的信息做出判断。

2.宏观经济信息

这里的宏观经济信息指的是客户在寻求个人理财规划服务时与之相关的经济环境数据。个人理财规划师提供的财务建议与客户所处的宏观经济环境有着密切的联系，在不同的地区和时期，经济环境的差别会对规划师的分析和建议，尤其对个人理财规划计划中资产的分配比例，产生很大的影响。

一般而言，个人理财规划师需要的信息主要有以下几类。

（1）宏观经济状况：经济周期，景气循环，物价指数及通货膨胀、就业状况等。

（2）宏观经济政策：国家货币政策，财政政策，及其变化趋势等。

（3）金融市场：货币市场、资本市场、保险市场、外汇黄金市场及其发展，金融监管等。

（4）个人税收制度：法律、法规、政策及其变化趋势。

（5）社会保障制度：国家基本养老金制度及其发展趋势，国家企业年金制度及其发展趋势等。

（6）国家教育、住房、医疗等影响个人／家庭财务安排的制度及其改革方向。

宏观经济信息一般不需要规划师亲自收集和计算，而是可以由政府部门或金融机构公布的信息中获得，但由于其涉及面很广，需要规划师在平日的工作中注意收集和积累，有条件应该专门建立数据库，以随时调用。由于政府的数据有时并不完全适用于个人，所以规划师在使用时应该进行判断和筛选，才能保证个人理财规划计划的客观性和科学性。

活动 3 分析客户现金需求

【活动目标】

通过本活动，学生熟悉个人理财业务中客户信息收集的内容，能够利用所学知识，结合客户实际情况进行信息收集。

【知识支撑】

现金规划是为满足个人或家庭短期需求而进行的管理日常现金及现金等价物和短期融资的活动。这里的现金等价物指的是流动性比较强的现金及活期储蓄、各类银行存款和货币市场基金等金融资产。在个人或家庭理财规划中，现金规划的目的是既要使所拥有的资产具有一定的流动性，以满足个人或家庭支付日常家庭费用的需要，又要使流动性较强的资产保

持一定的收益。一般来说，现金规划应遵循以下原则：短期需求可以用手头的现金来满足，而预期的或将来的需求则可以通过短期投融资工具或储蓄产品来满足。

1.现金规划的影响因素

客户之所以进行现金规划主要考虑以下因素：

（1）.对金融资产流动性的要求

现金规划源于个人或家庭对资产流动性的需求，而流动性需求通常来源于三个动机：即交易动机、预防性动机和投机动机。

①动机，即个人或家庭通过现金及现金等价物进行日常的交易活动。由于收入和支出在时间上常常无法同步，因而个人或家庭必须有足够的现金及现金等价物来维持日常的生活开支需要。一般来说，个人或家庭的收入水平越高，交易数量越大，其为保证日常开支所需要的货币量也就越大。

②预防动机，即个人或家庭为了预防意外支出而持有现金及现金等价物的动机，如个人为应对可能发生的事故、失业、疾病等意外事件而需要提前预留一定数量的现金及现金等价物。如果说交易动机产生的现金及现金等价物的需求是由于收入与支出间缺乏同步性，那么预防动机则归因于未来收入与支出的不确定性。一般来说，个人或家庭对现金及现金等价物的预防需求量主要取决于个人或家庭对意外事件的看法，而且预防需求量和收入也有很大关系。

③投资动机，即个人或家庭为把握投资机会获得较大收益而持有现金及现金等价物的动机。

（2）持有现金及现金等价物的机会成本

对于金融资产来说，通常流动性和回报率是成反方向变化的。现金及现金等价物具有很高的流动性，高流动性也意味着收益率较低。由于机会成本的存在，持有收益率较低的现金及现金等价物就意味着放弃了持有收益率较高的投资品种的机会。因此需要在流动性和收益之间进行权衡。

2 现金及现金等价物额度的确定

客户持有现金及现金等价物的额度需要通过流动性比率和每月支出来确定。流动性比率是反映个人或家庭支出能力强弱的一个指标，它是指个人或家庭的流动性资产与每月支出的比率。其公式表示为

$$流动性比率=流动性资产/每月支出$$

其中，流动性资产亦即现金及现金等价物。

故：

$$现金及现金等价物额度=流动性比率\times每月支出$$

一般来说，资产的流动性与收益性呈反方向变化，即流动性较强的资产其收益性较低，而收益性较高的资产其流动性往往欠佳。个人或家庭为了满足日常开支、预防突发事件，有必要持有流动性较强的资产，以保证有足够的资金来支付短期内计划中和计划外的费用。但

个人或家庭又不能无限地持有现金类资产，因为过强的流动性会降低资产的收益能力，不利于家庭财产的增值。因此，对于工作稳定、收入有保障的个人或家庭来说，资产的流动性并非其首要考虑的因素，因而可以保持较低的资产流动性比率，而将更多的流动性资产用于扩大投资，从而取得更高的收益。而对于那些工作不稳定、收入无保障的个人或家庭来说，资产流动性显然要比资产收益性重要得多，因此需保持较高的资产流动性比率。通常情况下，流动性比率应保持在 3~6，即流动性资产可以满足 3~6 个月的开支。

任务 2 分析客户的财务状况

【任务描述】

分析客户的财务状况，是为客户提供现金规划服务的基础。客户财务分析首先需要做的是为客户编制家庭资产负债表和现金收入支出表，利用财务指标诊断客户的财务状况。因此，通过本任务的学习，大家将会学习到个人/家庭资产负债表和现金收支表的构成与编制，以及相关财务指标的运用。

【情景设计】

张先生和赵女士均是一家外企的高级白领，两人结婚 10 年，有一个 8 岁的儿子，目前上小学。家庭的年收入在 40 万元左右。每月用于补贴双方父母约为 2000 元，每月房屋按揭还款 2000 元，每月家庭日常开销 3000 元，每年全家外出旅行约 12000 元左右，孩子的教育费用支出每年约 10000 元左右。家庭的资产情况：有一套价值为 90 万元的复式住宅，夫妇俩在股市投资约 70 万元，银行存款 25 万元。目前还有 10 元的房贷未还。

【任务要求】

1.编制客户收入支出表和资产负债表；

2.对客户的财务状况进行指标分析；

3.对客户财务状况进行诊断。

【活动安排】

活动 1 编制客户的资产负债表

【活动目标】

通过本活动，学生掌握个人/家庭资产负债表的构成和编制要求，能够利用所学知识，结合客户实际情况为客户编制资产负债表。

【知识支撑】

客户的资产和负债情况是理财规划师衡量客户财务状况是否安全的重要指标，因此，在理财规划服务中，理财规划师必须能够清楚的了解客户的资产负债情况，并能够预测客户资产和负债未来可能发生的变化。

1. 资产与负债

资产是指客户家庭所拥有的能以货币计量的财产和债权。客户家庭资产从法律上拥有完全所有权。

家庭资产可以分为金融资产、实务资产和其他个人资产。其中金融资产包括现金及现金等价物和其他金融资产。现金及现金等价物资产是客户拥有的以现金形式或高流动性资产形式存在的资产，此类资产变现能力极强，安全性高，一般用于客户的日常消费支出。其他金融资产是指由于客户的投资行为形成的资产，如股票、债券、中长期其他理财产品等，此类资产风险性较高，但期望收益率也较高。实物资产主要包括客户拥有的动产、不动产，如房屋、机动车等。

家庭负债是客户由于过去的经济活动形成的、需要在日后偿还的债务。依据债务清偿的时间长短，负债可以分为短期负债、中期负债和长期负债。而个人负债的来源主要由消费、信用卡透支、民间借贷等产生的。

2. 资产负债表的编制

资产负债表根据会计等式“资产-负债-净资产”编制而成的，反映了某一时间点上客户所拥有的资产、所欠的债务以及净资产的情况，是一个静态的报表。在编制家庭资产负债表时，由于客户的情况千差万别，需要关注的重点也不同，因此，个人或家庭的资产负债表格式没有统一标准，理财规划师可以根据客户的家庭情况进行具体的格式设计。如表 2-2 所示。

表 2-2　资产负债表

客户：		**日期：**	
资产项目	**金额**	**负债项目**	**金额**
现金及现金等价物		**短期负债**	
现金		信用卡透支	
活期存款		个人借贷	
定期存款		医疗欠费	
其他类型银行存款		分期付款消费贷款	
货币市场基金		其他	
人寿保险现金收入		**短期负债小计**	
其他现金资产		**中长期负债**	
现金及现金等价物小计		房贷余额	
其他金融资产		车贷余额	
债券		其他贷款余额	
股票		**中长期负债小计**	
基金			
期货			

外汇实盘买卖			
保险理财产品			
银行理财产品			
信托理财产品			
个人社保养老金余额			
其他			
其他金融资产小计			
实物资产			
自住房产			
投资性房产			
机动车			
家居和家用电器（折旧后）			
黄金珠宝首饰收藏品			
其他			
实物资产小计		**负债总计**	
资产总计		**净资产（总资产-总负债）**	

通过分析客户的资产负债表，理财规划师不仅可以了解客户的资产和负债信息，而且能够掌握客户的资产和负债结构。为下一阶段的理财规划和投资组合奠定了基础。同时，个人也可以对自己未来家庭资产进行规划。



练一练

截止 2014 年 12 月 25 日，客户张明家庭的资产和负债情况如下所示：现金 20000 元，银行存款 8000 元，股票市值 50000 元，。拥有一套自住房 350000 元，一辆家庭轿车 90000 元。另外，张先生目前还欠银行房屋贷款 50000 元，透支信用卡 10000 元，车贷 50000 元。

请根据给出的信息，为客户编制资产负债表。

活动 2 编制客户的现金收支表

【活动目标】

通过本活动，学生掌握个人/家庭现金收支表的构成和编制要求，能够利用所学知识，结合客户实际情况为客户编制现金收支表。

【知识支撑】

1. 现金收支表的构成

现金收支表是用于全面反映客户一段时间内收入来源及支出的去向，对于个人和家庭而言，现金收支表是一个很重要的财务分析工具，是理财规划师了解和分析客户家庭收入支出情况的重要依据。

现金收支表可以以月为标准，也可以以年为标准，通常情况下，一般以 12 个月为一个编制周期。现金收支表一般分三栏：收入、支出和结余。收入的明细大致可分为工资、非薪金收入、奖金或佣金、养老金、年金、利息或分红、租金收入、其他收入等。支出明细大致可分为房子、家具家电、汽车、日常生活开支、服装、个人护理、休闲、医疗费用、商业保险及其他费用等。最后是结余。家庭现金收支表的项目构成没有严格标准，可以根据客户家庭的实际情况进行设置，如表 2-3 所示。

表 2-3 个人现金收支表

客户：				日期：			
收入项目		**金额**	**占比**	**支出项目**		**金额**	**占比**
工资薪金（税后）	丈夫：			房产	租金/抵押贷款支付		
	妻子：				修理、维护和装修支出		
奖金收入				日常生活开支	水电煤气费用		
投资性收入	利息				通讯费		
	资本利得				交通费		
	分红				日常生活用品		
	租金收入				外出就餐		
	其他收入				其他费用		
其他收入				购买衣物支出	购买衣物、鞋子等支出		
				个人开支	化妆品、美容美发等支出		
				休闲娱乐	度假		
					其他娱乐休闲		
				赡养支出			
				商业保险费用	人身保险费		
					财产保险费		
					责任保险费		
				医疗费用			
				其他支出			
收入合计				**支出合计**			
现金结余							

2. 个人现金收支表编制的方法和步骤

（1）列出收入和支出清单。

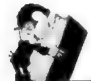
（2）确定金额。记账方法采用收付实现制，客户收入通常已经由支付单位代扣代缴税款，建议将每个家庭成员的工资薪金收入分开。

（3）计算收入总和集合支出总计。

（4）计算盈余或赤字。

在编制了客户现金收支表，掌握了收入和支出信息后，理财规划师就可以计算客户每年的盈余或赤字了，其计算公式为：

盈余或赤字=收入—支出



练一练

客户王一家庭的收入和支出情况如下所示：王一税收工资收入 8000 元/月，奖金收入 20000 元/年，丈夫 50000 元/月。银行存款利息收入 1000 元，股票投资收益 5000 元，其他收入 2000 元。家庭日常生活费用支出 5000 元/月，保险费 15000 元，每年旅游支出 10000 元，每月还房贷 1200 元，买衣物 10000 元。

请根据给出的信息，为客户编制现金收支表。

活动 3 客户财务指标分析

【活动目标】

通过本活动，学生能够理解和掌握家庭财务分析的各项指标，能够利用各项财务指标，分析客户的财务状况。

【知识支撑】

理财规划师在分析客户财务状况过程中，经常运用财务比率，通常可以利用客户资产负债表和现金流量表中相关数据计算得到。这些比率从不同方面反映了客户的财务状况及相关信息，理财规划师可以透过这些比率对客户的行为方式和心理特征进行分析，这对于保证理财方案的科学性和合理性具有十分重要的意义。常见的指标如下：

（1）流动性比率

流动性比率的计算公式为：流动性比率=流动资产/每月支出，该比例用来权衡你的家庭财务状态以及变现能力。流动性资产指的是可以迅速变现而不会带来损失的资产，比如现金、银行存款、货币市场基金等。一般而言，如果流动性资产可以满足 3 个月的开支，即该数值大于 3，则客户资产结构的流动性较好。但是该数值也不宜过大，该数值若过大，由于流动资产的收益一般不高，因此就会影响到客户资产的进一步升值能力。

（2）净资产比率

净资产比率的计算公式：净资产比率=净资产/总资产。这个指标反映了个人的财务结构是否合理。一般来说，这项数值应该高于 50%较为合适。如果净资产比率太低，意味着现

在的生活主要靠借债来维持，一旦债务到期或者经济不景气的时候，客户的资产出现损失，则可能出现资不抵债的情况。如果净资产比率很高，接近1，也意味着可能没有充分利用个人的信用额度，应该通过适当借款来进一步优化个人财务结构。

（3）结余比率

结余比率的计算公式：结余比率=（年税后总收入-年支出）/年税后总收入。这个指标反映出客户把握家庭开支和能够增添净资产的能力。结余比率指标的数值越大，表示储蓄能力越强，家庭财务状况越好，家庭可用于投资、获得现金流的机遇越多。不过在考察这个指标的时候，还要看支出的绝对额，如果一个家庭的每年支出很大，而且结余比率又很高，那么该家庭的生活水平也越高。

（4）偿债比率

偿债比率的计算公式为：流动性比率=每年偿债额／税前年收入。这个指标直接反映了个人偿债能力的高低。个人的偿债比率数值应该在40%以下，高于此数值，则在进行借贷融资时会出现一定困难。要保持财务的流动性，清偿比率在36%最为合适。

（5）投资与净资产比率

投资与净资产比率是将客户的投资资产除以净资产所得的数值，即家庭扣除负债后的全部资产中，投资资产占据的比例。这一比率反映了客户通过投资增加财富来实现财务目标的能力。它的计算公式如下：

投资与净资产比率=投资资产／净资产

理财规划师应建议客户将投资资产与净资产的比率保持在50%以上，才能保证净资产有较合适的增长率。年轻客户的财富积累年限尚浅，或者还因买房按揭贷款等，投资在整个资产中占据比率不高，投资比率也会较低，一般在0.2～0.3。

（6）负债收入比

负债收入比的计算公式为：负债收入比=家庭债务支出/当月收入

家庭用于偿还各种债务支出占家庭当月总收入的百分比应该为30%。如果负债比例过高，超过家庭承受能力，每月需要付出的利息费就会上升，会在家庭财务发生紧急情况，如失业、负担较大额度医疗费时，造成财务负担，甚至是“资不抵债”。这个比例也并非越小越好，从这个概念上讲，适度应用他人资金发展财富，也是一种能力。

（7）负债比率

负债比率的计算公式为：负债比率=负债/总资产。这个指标体现家庭综合还债能力。如果结果小于50%，说明家庭负债比率适宜；如果大于50%，家庭存在产生财务危机的可能。



练一练

案例资料：王先生今年36岁，是某国有企业的经理；妻子31岁，是某大学的一名老师；

两人生育一小孩，现年3岁。

王先生税后月收入约为12000元，妻子税后月收入约为4000元；家庭消费支出每月5000元，托儿费支出每月1000元，王先生家庭有一处自住住房，房屋价值140万元，该房屋按揭贷款还剩50万元，每月还贷款3500元，房贷剩余年限20年。

王先生夫妻双方单位均办理有社保。每年年底夫妻双方可获得奖金50000元，王先生每年为妻子和小孩各购买了8000元的意外和医疗保险，王先生一家每年旅游开支10000元，父母赡养费20000元。

王先生家庭有现金以及活期存款10000元，定期存款50000元和基金市值50000元。

请根据给定的材料，编制王先生家庭财务报表，计算相关财务指标，评价王先生家庭财务状况。

案例解析：

第一步：编制家庭资产负债表和现金收支表，如表2-4、表2-5所示。

表2-4 家庭资产负债表

资　产	金额（元）	负　债	金额（元）
现金及现金等价物			
现金及活期存款	10000	信用卡贷款余额	
定期存款	50000		
其他金融资产			
保险现金价值		消费贷款余额	
国债		汽车贷款余额	
基金	50000	房屋贷款余额	500000
实物资产		其他	
房地产	1400000	其他借款	
汽车及家电			
黄金及收藏品			
其他			
资产总计	1510000	**负债总计**	500000
净资产	1010000		

表2-5 王先生家庭年度税后收支表

收　入		金额（元）	支　出	金额（元）
工资收入	王先生	144000	房贷支出	42000
	王太太	48000	生活开销	60000
年终奖		50000	父母赡养费支出	20000

租赁收入		保险费支出	16000
其他收入		其他支出	10000
合计	242000	合计	148000
年结余	94000		

第二步：计算王先生家庭的财务指标，如表 2-6 所示。

年结余=242000−148000=94000（元）

投资资产=50000+50000=100000（元）

流动资产=10000+50000=60000（元）

每月支出=148000/12≈12400（元）

表 2-6　家庭财务指标计算表

项　目	计算公式	参考值	实际值
结余比率	年结余 / 年税后收入	10%	38.84%
投资与净资产比率	投资资产 / 净资产	20%	9.9%
流动性比率	流动性资产 / 每月支出	3~6 个月	4.84
负债收入比率	年债务支出 / 年税后收入	40%	17.36%
清偿比例	净资产 / 总资产	50%	66.89%
负债比率	负债 / 总资产	50%	33.11%
即付比率	流动资产 / 负债	70%	12%

第三步：王先生家庭财务健康状况评价。

（1）收入状况分析

结余比率 38.84%>10%，反映王先生家庭控制开支的能力比较强，也说明王先生家庭具有投资理财的潜力。

投资与净资产比率 9.9%<20%，反映王先生家庭在投资上比较保守，若要保证资产有合适的增长率，可适当增加投资。

负债收入比率 17.36%<40%，反映王先生家庭短期偿债能力较强，支付房贷有保障。

流动性比率 4.84 个月，反映王先生家庭应急储备状况正常。

（2）资产负债状况分析

清偿比率和负债比率正常，反映王先生家庭举债适度，综合偿债能力较强。

即付比率 12%<70%，反映王先生家庭流动性资产用于全部债务清偿的压力较大。

（3）保险费与收入的比较

家庭年保费支出为 16000 元，占家庭总收入的比例是 6.6%，在 5%−15%的合理水平之内，王先生家庭买的保险已经具有基本合理的抗风险的能力。

综上所述，王先生家庭财务健康状况良好。

任务3 制订现金规划方案

【任务描述】

现金规划需要了解和掌握现金、各类储蓄产品、货币市场基金等现金规划工具的特点，明确现金规划融资工具的功能，在充分理解现金规划工具和融资工具的基础上，为客户制定合理的现金规划方案。

【情景设计】

庞先生，现年30岁，单身，目前担任某公司的部门经理，收入相对稳定，工作业绩优秀。理财规划师通过与庞先生交流，获取了庞先生的相关信息，庞先生目前拥有社会保险和医疗保险，编制了资产负债表和现金收支表，如表2-7、表2-8所示。

表2-7 庞先生资产负债表 单位：元

客户：庞先生		日期：2014年4月5日	
资产	金额	负债	金额
现金及现金等价物		短期负债	
现金	12000.00	信用卡透支	25000.00
银行定期存款	160000.00		
现金及现金等价物小计	172000.00	短期负债小计	25000.00
其他金融资产		长期负债	
股票	50000.00	汽车贷款	60000.00
其他金融资产小计	50000.00	房屋贷款	100000.00
实物资产		长期负债小计	160000.00
房屋不动产	500000.00		
汽车	200000.00		
家具	50000.00		
实物资产小计	750000.00		
总资产	972000.00	总负债	185000.00
净资产	787000.00		

表2-8 庞先生的现金收支表 单位：元

客户：庞先生			日期：2013年4月6日至2014年4月5日		
收入	金额	百分比	支出	金额	百分比
工资	140000.00	67.93%	饮食支出	50000.00	29.50%
奖金	50000.00	24.26%	通信费及交通费	20000.00	11.80%

存款利息	1100.00	0.53%	水电煤气费	10000.00	5.90%
劳务报酬	15000.00	7.28%	汽车还贷	15000.00	8.85%
其他收入			住房还贷	4500.00	2.65%
			保险费支出	15000.00	8.85%
			旅游费支出	30000.00	17.80%
			衣物购置费	25000.00	14.75%
			其他支出		
收入总计	206100.00	100%	支出总计	169500	100%
年结余	36600.00				

【任务要求】

根据客户的财务状况和现金需求，为客户选择恰当的现金规划工具，为客户制定现金规划方案。

【活动安排】

活动 1 选择现金规划工具

【活动目标】

通过本活动，学生掌握不同现金规划工具的特点、用途和区别。掌握现金规划融资工具。

【知识支撑】

1.现金规划的一般工具

现金规划工具的选取，首先要考虑的因素是流动性，在此前提下保证流动性资产具有较好的收益率。现金规划的一般工具包括现金、储蓄和货币市场基金。

（1）现金

现金是现金规划的重要工具。与其他的现金规划工具相比，现金有两个突出特点：一是现金在所有金融工具中流动性最强。在国际货币基金组织对货币层次的划分中，现金位于第一层次。二是持有现金的收益率低，在通货膨胀条件下，现金不仅没有收益，反而会贬值。在这种情况下，人们之所以持有现金，是为了追求现金流动性，但客观上却损失了一定的收益。手头的现金通常以能够满足日常正常生活开支为宜。

（2）各类储蓄产品

表 2-8 银行各类储蓄产品一栏表

储蓄产品	特点	存期	起存额	适用范围
活期储蓄/活期一本通/一卡通	存取灵活，资金运用灵活性较高。活期一本通具有人民币和外币储蓄功能，并能作为水电费、通讯费等日常费用缴费账户，需要预留密码。活期一卡通	不限	1 元起存	所有客户

	具有证券转账、证券买卖等多种功能。			
整存整取	起存金额低，利率较高，稳定性较强，可提前部分或全部支取，不限币种。	人民币存期 3 个月、6 个月、1 年、2 年、3 年、5 年；外币存期：1 个月、3 个月、6 个月、1 年、2 年。	人民币 50 元，港币 50 元，日元 1000 元，其他币种为原币种 10 元。	有资金结余，对资金使用周期明确且暂且不提用的客户
零存整取	起存额较低，积零成整，但不能办理部分提前支取。	1 年、3 年和 5 年	人民币 5 元起存	刚参加工作，需逐步积累每月结余的客户
整存零取	整笔存入，分期支取本金，到期支取利息，在不影响定期利息的前提下，分期提取部分本金。	1 年、3 年和 5 年	1000 元起存	有整笔资金结余，需要在日后按期分期支取的客户
存本取息	整笔存入，分期付息，到期还本。	3 年、5 年	5000 元起存	在一定期限内本金不动，只需提取利息的客户
定活两便	不约定存期，一次存入，一次支取	不限	人民币 50 元	有较大资金结余，但不久的将来需要随时全额支取使用的客户
个人支票储蓄存款	存款方便，支取快捷，以活期存款为基础，与银行签订“个人使用支票协议书”，将储蓄消费结为一体。	同活期存款	同活期存款	个体工商户
个人通知存款	不约定存期，整笔存入，可以一次或分次支取。有 1 天通知存款和 7 天通知存款。	不限	人民币 5 万元起存	拥有大额款项，且短期内一次或多次支取的客户
教育储蓄	存期灵活，存款总额不超过 2 万元，利率优惠，限额内利息免税，但不得部分提前支取。	1 年、3 年、6 年	50 元起存	有小学四年级以上（含四年级）子女的客户



知识阅读

储蓄存款技巧

(1)阶梯存储法：如果把钱存成一笔多年期存单，一旦利率上调就会丧失获得高利息机会，如果把存单存成一年期，利息又太少，为此可以考虑阶梯存储法。此法流动性强又可以获得高利息。

具体步骤是：如手中有5万元，则可分别用1万元开一年期存单，1万元开两年期存单，1万元开三年期存单，1万元开四年期存单，1万元开五年期存单，一年后，就可以用到期的1万元再去开设一个五年期存单，以后年年如此。五年后，手中所持有的存单全部为5年期，只是每个存单到期的年限不同，依次相差一年。这种储蓄方法既可以跟上利率调整，又能获取五年期存款的高利息，适合家庭为子女积累教育基金和未来子女的婚嫁资金等。金等。

(2)存单四分存储法：如果现在有1万元并且在一年内有急用，并且每次用钱的具体金额时间不确定，那么最好选择存单四分存储法，即把存单分为四张，即1 000元一张，2 000元一张，3 000元一张，4 000元一张。这样一来，假如有1 000元需要周转，只要动用1 000元的存单便可以了，避免了需要1 000元也要动用“大”存单的情况，减少了不必要的损失。

(3)交替存储法：如果有5万元，不妨把它分为2份，每份2．5万元，分别按半年期、一年期存人银行。若半年期存单到期，有急用便取出，若不用便按一年期再存入银行，依此类推。每次存单到期后都存为一年期存单，这两张存单的循环时间为半年，若半年后有急用可取出任何一张存单，这种储蓄方法不仅不会影响家庭急用，也会取得比活期更高的利息。

(4)利滚利存储法：所谓利滚利存储法又称“驴打滚存储法”，即存本取息储蓄和零存整取储蓄有机结合的一种储蓄法。具体步骤：假如有3万元，可以把它存成存本取息储蓄，一个月后取出存本取息储蓄的第一个月利息，再用这一个月利息开设一个零存整取储蓄户，以后每个月把利息取出后存人零存整取储蓄，这样不仅存本取息得到利息，而且其利息在参加零存整取后又取得利息，此种储蓄方法只要长期坚持就会有丰厚回报。

(5)采用自动续存法：根据银行规定，自动续存的存款以转存日利率为计息依据，当遇降息时，如果钱是自动续存的整存整取，并正好在降息不久到期，则储户千万不要去取，银行会自动在到期日按续存约定转存，并且利率还是原来的利率。

(6)少存活期、到期支取：同样存钱，存期越长，利率越高，所得利息就越多，如果手中活期存款一直较多，不妨采用定活两便或零存整取的方式，因为一年期的利率大大高于活期利率。

(7)选择合理的存款期限：在利率很低的情况下，由于一年期存款利率和三年期、五年期存款利率相差很小，因此个人储蓄时应选择三年期以下的存期。这种方法可方便地把储蓄转为收益更高的投资，同时也便于其在支用时利息不受损失。

(8)选择特别储种：如银行已开办的教育储蓄，可免征利息税，有小孩读书的家庭均可办理，到期后凭非义务教育(高中以上)的录取通知书、在校证明，可享受免利率优惠政策。比如三年期的适合有初中以上学生的家庭，六年期的适合有小学四年级以上学生的家庭。

(9) 多选零存整取：该储种是以积数即每日存款的累加数为计息总额，其采用的利率为开户日的银行利率，因此储户不妨逐日增加存款金额，提高计息积数，它可以在降息的情况下获得以前银行较高的存款利息。

（3）货币市场基金

货币市场基金是一种功能类似于银行的活期存款，而收益却高于银行存款的低风险投资产品，并可以抵御通货膨胀；而且既可以在提供本金安全性的基础上，为投资者带来一定的收益，又具有很好的流动性，一般 T+1 或 T+2 就可以取得资金。

考虑安全性，我国《货币市场基金管理暂行规定》，货币市场基金只能投资于货币市场工具，如投资于现金、1 年以内(含 1 年)的银行定期存款、大额存单、剩余期限在 397 天以内(含 397 天)的债券、剩余期限在 1 年以内(含 1 年)的债券回购、期限在 1 年以内(含 1 年)的中央银行票据及中国证监会、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具，同时规定不得投资于股票、可转换债券、剩余期限超过 397 天的债券、信用等级在 AAA 级以下的企业债券及中国证监会、中国人民银行禁止投资的其他金融工具。

投资品种的特性基本决定了货币基金本金风险接近于零。就收益率而言，货币市场基金的收益率远高于 7 天通知存款。货币基金没有认购费、申购费和赎回费，只有年费，总成本较低。货币市场基金本身流动性很强，同时收益高于活期存款，免征利息税，是理想的现金规划工具。在做现金规划时，通常这样配置现金及现金等价物的比例，即将客户每月支出 3～6 倍的额度在现金规划的一般工具中进行配置，其中 1/3 以直观现金形式保存，2/3 以活期储蓄和货币基金形式存在，这样安排既兼顾了流动性又能够获得一定的收益性，是比较合适的搭配方案。

另外，货币市场基金虽然风险极低，但其收益率也会受到不同因素的影响出现波动。这些因素主要有：

①利率因素。货币市场基金的投资对象为货币市场工具，利率的调整对货币市场工具产生直接影响，从而影响货币市场基金的收益率，一般来说，利率升高，货币市场基金的收益率随之上升，反之，利率降低，货币市场基金的收益率随之降低。

②规模因素。货币市场基金并非规模越大收益率越好，单只股票存在一个最优规模，在该规模内具有规模效应，即规模越大收益越高；超出规模后就不具备规模效应了。

③收益率趋同趋势。随着货币市场的完善、货币市场规模的扩大和管理法规的规范，我国货币市场基金的收益率将面临着趋同的趋势，而且具有很强的持续性。

2.现金规划的融资工具

短期的融资工具融得的资金，能够解决因素突发事件而导致的短期资金不足，是解决未预料事件而导致现金及现金等价物金额不足的好办法。适宜于现金规划的融资方式主要包括以下几种。

（1）信用卡融资

信用卡是银行或其他财务机构签发给那些资信状况良好的人士，用于在指定的商家购物和消费，或在指定银行机构存取现金的特制卡片，是一种特殊的信用凭证。

信用卡在扮演支付工具的同时，也发挥了最基本的账务记录功能。再加上预借现金、循环信用等功能，更使信用卡超越了支付工具的单纯角色，具备了融资功能。

信用卡的信用融资功能表现为发卡机构向持卡人核定一个信用额度，在额度内持卡人无须任何存款即可购物消费或提取现金（一般贷记卡取现额度为信用额度的 50%）。具体来讲，信用卡的信用融资功能表现在以下几方面：

①符合条件的免息透支。信用卡可以“先消费，后贷款”，可以透支一定的消费金额，享受一定的免息还款期。持卡人用贷记卡消费后，从银行记账日至发卡银行规定的到期还款日之间为免息还款期。如果持卡人在发卡机构规定的还款日之前偿还所有消费融资，则享受到免息还款期的优惠。免息还款期由三个因素决定：客户刷卡消费日期、银行对账单日期和银行指定还款日期。

例如，张丽申请了某银行信用卡。按发卡行规定，每月 5 日为账单日，23 日为还款日，张丽能够享受的最长免息期是多少？银行为张丽提供的最长免息优惠为 48 天。假如张丽在 1 月 4 日消费 1 000 元，则这笔款项将在 1 月 5 日计入账单，那么免息还款期就是当月 4 日～23 日这段时间，为 19 天；若张丽在 1 月 6 日消费 1 000 元，则这笔款项将在 2 月 5 日计入账单，那么到 2 月 23 日才需要偿还这部分透支额。那么免息还款期就是 1 月 6 日～2 月 23 日这段时间，为 48 天，在这 48 天里可以免费占用银行的资金，相当于从银行获得了一笔无息贷款，解决了张丽的临时资金缺口，实现了提前消费。

需要注意的是，如果贷记卡持卡人在规定的还款日只偿还了最低还款额或未能支付上月所有信用卡消费，或消费金额超过发卡银行批准的信用额度用卡时，则不再享受免息还款期待遇，即从银行记账日起，所有消费金额均要支付利息。发卡银行对贷记卡持卡人未偿还最低还款额和超信用额度用卡的行为，分别按最低还款额未还部分、超过信用额度部分的 5% 收取滞纳金和超限费。

②循环信用功能：循环信用是一种按日计息的小额、无担保贷款。持卡人可以按照自己的财务状况，每月在信用卡当期账单的到期还款日前，自行决定还款金额的多少。当持卡人偿还的金额等于或高于当期账单的最低还款额，但低于本期应还金额时，剩余的延后金额就是循环信用余额。持卡人如果在当期选择了循环信用，那么在当期就不能享受免息还款期的优惠。循环信用的利息计算方法为：上期对账单的每笔消费金额为计息本金，自该笔账款记账日起至该笔账款清偿日止为计息天数，日利率为 0.05%计算利息。

例如，张丽的信用卡账单日为每月 5 日，到期还款日为每月 23 日，信用额度为 20000 元。4 月 5 日银行为张丽打印的本期账单包括了她从 3 月 5 日 ~4 月 5 之间的所有交易账务：本月账单周期里张丽仅有一笔消费——3 月 30 日，消费金额为 2 000 元；李女士的本期账单列印“本期应还金额”为 2 000 元，“最低还款额”为 100 元。若张丽于 4 月 23 日前全额还款

2 000 元，则在 5 月 5 日的对账单中循环利息为多少？若张丽于 4 月 23 日前只偿还最低还款额 100 元，则在 5 月 5 日的对账单的循环利息为多少？

若张丽选择在 4 月 23 日全额还款，在 5 月 5 日的账单中循环利息为 0 元；若张丽选择循环信用，在 4 与 23 日偿还最低还款额 100 元，则在 5 月 5 日账单日中的利息为 33 元，具体计算如下：

2000 元×0.05%×24 天（3 月 30 日至 4 月 23 日）+（2000-500）元×0.05%×12 天（4 月 23 日至 5 月 5 日）=33 元

③预借现金功能。预借现金（取现）服务是银行为持卡人提供的小额现金借款，满足持卡人的应急之需，让持卡人的资金融通更自在从容。一旦有现金紧急需要，持卡人可持信用卡在自动柜员机 24 小时自由取现。国际卡还可在全球的自动柜员机上方便地提领当地货币。预借现金额度根据持卡人的用卡情况设定，包含在信用卡的信用额度内，具体规定各发卡行不同。此外，根据中国人民银行的相关规定，每卡每日取现金额累计不得超过人民币 2 000 元。同时承担按每笔预借现金金额的 3%计算的手续费，最低收费额为每笔 30 元人民币或 3 美元。预借现金交易不享受免息还款期待遇，自银行记账日起按日利率 0．05%计收利息至清偿日止。银行记账日为此笔交易发生日，发卡行按月计收复利。

④调高临时信用额度。信用卡持卡人在装修、结婚、出国旅游等情况下需要使用较高信用额度时，可以提前通过电话申请调高临时信用额度。调高的临时信用额度一般在 30 天内有效，到期后信用额度自动恢复到原来的额度。临时调高的信用额度并不一定能享受和普通信用额度一样的免息待遇。



知识阅读

信用卡的起源

信用卡于 1915 年起源于美国。最早发行信用卡的机构并不是银行，而是一些百货商店、饮食业、娱乐业和汽油公司。美国的一些商店、饮食店为招揽顾客、推销商品以扩大营业额，有选择地在一定范围内发给顾客一种类似金属徽章的信用筹码，顾客可以在这些发行筹码的商店及其分号赊购商品并约期付款。信用筹码便是信用卡的雏形。

据说 20 世纪 50 年代的一天，美国商人曼哈顿信贷专家弗兰克·麦克纳马拉在纽约一家饭店招待客人用餐，就餐后发现他的钱包忘记带在身边，不得不打电话叫妻子带现金来饭店结账，因而深感难堪，于是麦克纳马拉产生了创建信用卡公司的想法。1950 年春，麦克纳马拉与他的好友施奈德合作投资一万美元，在纽约创立了“大来俱乐部”（Diners Club）即大来信用卡公司的前身，大来俱乐部为会员们提供一种能够证明身份和支付能力的卡片，会员凭卡片到指定 27 间餐厅就可以记账消费，不必付现金，这就是最早的信用卡。这种无须

银行办理的信用卡的性质属于商业信用卡。

1952 年，美国加利福尼亚州的富兰克林国民银行作为金融机构首先发行了银行信用卡，成为第一家发行信用卡的银行。

1959 年，美国的美洲银行在加利福尼亚州发行了美洲银行卡。此后，许多银行加入了发卡银行的行列。到了 20 世纪 60 年代，银行信用卡很快受到社会各界的普遍欢迎，并得到迅速发展，信用卡不仅在美国，而且在英国、日本、加拿大以及欧洲各国也盛行起来。从 20 世纪 70 年代开始，香港、台湾、新加坡、马来西亚等发展中国家和地区也开始办理信用卡业务。

1985 年 3 月，中国银行珠海分行第一张“中银卡”（BOC 卡），1986 年 6 月，中国银行北京分行发行了长城信用卡，经中国银行总行命名后，长城信用卡作为中国银行系统统一的信用卡名称，在全国各地的中国银行分支机构全面推广。长城信用卡的诞生和发展，不仅填补了我国金融史上的一项空白，而且预示着我国传统的“一手交钱，一手交货”的支付方式发生的重大变革。

（2）银行个人贷款

银行提供给个人贷款的方式有多种，比如凭证式国债质押贷款、存单质押贷款等。

凭证式国债质押贷款额度起点一般为 5 000 元，每笔贷款不超过质押品面额的 90%，贷款期限原则上不超过一年，并且贷款期限不得超过质押国债的到期日。存单质押贷款业务，且手续简便。借款人只需向开户行提交本人名下的定期存款（存单、银行卡账户均可）及身份证，就可提出贷款申请。经银行审查后，双方签订定期存单抵押贷款合同，借款人将存单交银行保管或由银行冻结相关存款账户，便可获得贷款。存单质押贷款一般适合于短期、临时的资金需求。贷款利率按照中国人民银行规定的同期贷款利率计算，贷款期限不足 6 个月的，按 6 个月的法定贷款利率确定；期限在 6 个月以上 1 年以内的，按 1 年的法定贷款利率确定。优质客户可以下浮 10%。如借款人提前还贷，贷款利率按合同利率和实际借款天数计算。

目前，商业银行提供的贷款种类各异，除了上述列举的几种外，还有诸如个人临时贷款、个人房产装修贷款、个人旅游贷款、个人商铺贷款、个人小型设备贷款等种类，这里不再赘述。

（3）保单质押融资

所谓保单质押贷款，是保单所有者以保单作为质押物，按照保单现金价值的一定比例获得短期资金的一种融资方式。目前，我国存在两种情况：一是投保人把保单直接质押给保险公司，直接从保险公司取得贷款，如果借款人到期不能履行债务，当贷款本息达到退保金额时，保险公司终止其保险合同效力；另一种是投保人将保单质押给银行，由银行支付贷款于借款人，当借款人不能到期履行债务时，银行可依据合同凭保单由保险公司偿还贷款本息。

然而，并不是所有的保单都可以质押的，质押保单本身必须具有现金价值。人身保险合同可分为两类：一类是医疗保险和意外伤害保险合同，此类合同属于损失补偿性合同，与财

产保险合同一样，不能作为质押物；另一类是具有储蓄功能的养老保险、投资分红型保险及年金保险等人寿保险合同，此类合同只要投保人缴纳保费超过1年，人寿保险单就具有了一定的现金价值，保单持有人可以随时要求保险公司返还部分现金价值，这类保单可以作为质押物。

（4）典当融资

根据《典当管理办法》，典当是指“当户将其动产、财产权利作为当物质押或者将其房地产作为当物抵押给典当行，交付一定比例费用，取得当金，并在约定期限内支付当金利息、偿还当金、赎回当物的行为”。

办理出当与赎当，当户均应当出具本人的有效身份证件。当户为单位的，经办人员应当出具单位证明和经办人的有效身份证件；委托典当中，被委托人应当出具典当委托书、本人和委托人的有效身份证件。出当时，当户应当如实向典当行提供当物的来源及相关证明材料。赎当时，当户应当出示当票。所谓当票，是指典当行与当户之间的借贷契约，是典当行向当户支付当金的付款凭证。

当物的估价金额及当金数额应当由双方协商确定。房地产的当金数额经协商不能达成一致的，双方可以委托有资质的房地产价格评估机构进行评估，估价金额可以作为确定当金数额的参考。典当期限由双方约定，最长不得超过6个月。

典当当金利率，按中国人民银行公布的银行机构6个月期法定贷款利率及典当期限折算后执行。典当当金利息不得预扣。除此之外，典当过程中还需交纳各种综合费用，典当综合费用包括各种服务及管理费用。

活动2 编制现金规划方案

【活动目标】

通过本活动，学生能够根据客户的具体情况，为客户编制现金规划方案。

【知识支撑】

现金规划的主要流程包括测算流动性资产与日常支出、测算流动性比率和形成现金规划报告。具体流程如下：

第一步：将客户每月支出3～6倍的额度在现金规划的一般工具中进行配置。

在为具体客户确定其个人（或家庭）现金及现金等价物的额度时，应根据不同客户家庭的收入、支出的稳定情况不同，将其现金或现金等价物的额度确定为个人（或家庭）每月支出的3-6倍。现金及现金等价物的额度确定后，还需要对个人（或家庭）的金融资产进行配置。具体而言，就是让金融资产在现金、各类银行存款、货币市场基金等金融产品间进行配置。例如，可以将现金及现金等价物额度的1/3以现金的形式保存，而另外2/3的部分则以活期储蓄和货币市场基金的形式存在。由于这部分资金额度较少，因此具体的配置比例可以根据个人或家庭的偏好来进行。

第二步：向客户介绍现金规划的融资方式，解决超额的现金需求。

理财规划师将客户的流动资产在现金规划的一般工具中进行配置之后，应将各种融资方式向客户做一下介绍。在介绍的过程中，应注意比较各种融资方式之间的区别，这些区别体现在融资期限、额度、费用、便捷程度等方面。

在制定客户现金规划方案的过程中，理财规划师需要熟知现金规划的工具。特别是在目前状况下，各种新的规划工具层出不穷，理财规划师更应及时详尽地掌握新的现金规划工具的运用及其优缺点。

第三步：形成现金规划报告，交付客户。

经过以上工作程序，充分了解、分析客户需求并选择适当工具，满足需求的现金规划方案就制定完成了。接下来，理财规划师应根据客户要求完成相应的结尾工作。如果客户仅进行现金专项规划，则形成现金规划报告，交付客户。如果客户需要综合理财规划服务，则将现金规划部分作为分项规划之一纳入综合理财规划建议书中，待各分项规划全部完成后再交付客户。

根据现金规划的流程，结合任务四中情景案例资料，为庞先生制定现金规划方案。

步骤一：庞先生目前流动性资产是 172 000.00 元，每月支出为 169 500.00 元/12=14 125.00 元

步骤二：庞先生的流动性比率为：172 000.00 元/14 125.00 元=12.2

步骤三：结合庞先生的财务状况，为庞先生设计的现金规划方案如下：

现金储备是保持家庭正常生活的基础，可以避免因失业或疾病等意外事件发生导致家庭日常生活出现问题。现金储备一般保持在月支出的 3-6 倍之间。对于庞先生，他收入相对稳定，职业前景看好，建议其现金储备保留在月支出的 3 倍水平，大约为 42 000 元左右。其中，除了保留现金 12 000 元以外，还应将其定期存款中的 30 000 元投资到货币市场基金上，作为日常生活储备金。这样既可以获得比活期储蓄存款较高的收益，又可以灵活取现且享受免息待遇。

根据家庭的流动性比率来看，庞先生可以将其多余的定期存款 130 000 元投资到其他高收益的理财产品上，以获取更大利益。

另外，建议庞先生充分利用融资工具，可以申请一张信用卡，信用额度在 10000 元左右，可以作为短期应急资金的来源，帮助庞先生度过难关。

项目小结

1. 建立客户关系是个人理财规划流程的第一步。建立客户关系的方式有许多种，如面谈、电话联系、电子邮件、信函沟通、网络联系等。
2. 收集客户信息，是理财规划师为客户提供理财规划服务的前提和关键，是开展理财规划服务最基础也是最重要的一步。理财规划是所收集的信息主要包括客户信息和宏观经济信息两大类。

3. 现金规划是为满足个人或家庭短期需求而进行的管理日常现金及现金等价物和短期融资的活动。

4.现金规划的原则是短期需求可以用手头的现金来满足，而预期的或将来的需求则可以通过短期投融资工具或储蓄产品来满足。

5. 客户财务分析主要包括资产负债表和现金流量表编制，并利用财务指标进行分析。

6. 现金规划的一般工具包括现金、各类储蓄产品、货币市场基金等，融资工具主要包括信用卡、银行贷款、保单质押贷款、典当融资等。

7. 现金规划的主要流程包括测算流动性资产与日常支出、测算流动性比率和形成现金规划报告。



业务技能自测

一、单项选择题

1. 下列选项中属于现金等价物的是( )。

A. 股票　B. 期货　C. 货币市场基金　D. 期权

2. 流动性比率是反映客户支出能力强弱的指标，流动性比率=( )。

A. 流动资产 / 流动负债　B. 结余 / 每月支出

C. 流动性资产 / 每月支　D. 流动性资产 / 总资产

3. 理财规划师在与客户进行会谈时，首先要做的是( )。

A. 向客户说明什么是现金规划、现金规划的需求因素及现金规划的内容

B. 收集与客户现金规划有关的信息，如客户的职业、家庭情况、收入状况和支出状况等相关信息

C. 引导客户编制月(年)度的收入支出表

D. 确定现金及现金等价物的额度

4. ( )是一种事先不约定存期，一次性存入，一次性支取的储蓄存款。既有活期之便，又有定期之利，利息按实际存期长短计算，存期越长利率越高。

A. 活期储蓄　B. 定活两便储蓄　C. 整存整取　D. 零存整取

5. 关于保单质押，下列说法中错误的是( )。

A. 所有的保单都可以质押

B. 医疗保险和意外伤害保险合同不能作为质押物

C. 超过 1 年的年金保险合同可以质押

D. 投保人必须缴纳保费满两年且保单生效满两年才能申请贷款

6. 从狭义上说，信用卡主要是指由金融机构或商业机构发行的( )，持卡人在信用额度内可先消费后还款的信用卡。

A. 贷记卡　B. 准借记卡　C. 准贷记卡　D. 借记卡

7. 徐女士申请了某银行的信用卡，按发卡行规定，每月 2 日为账单日，22 日为还款日。本月 2 日，徐女士刷卡购买了一件价值 6500 元的商品。若该银行为徐女士所提供的信用额度为 6000 元。该银行为徐女士在本月 2 日提供的免息优惠为( )天。

A. 20　B. 22　C. 30　D. 52

8. 接上提，若银行为徐女士提供的浮动信用额度为信用额度的 10%，则该银行收取的超限费用为( )元。

A. 25　B. 30　C. 250　D. 300

二、多项选择题

1. 现金规划中所指的现金等价物是指流动性比较强的( )等金融资产。

A. 活期储蓄　B. 各类银行存款　C. 货币市场基金　D. 股票

2. 现金规划应遵循以下原则( )。

A. 短期需求可以用手头的现金来满足

B. 将来的需求可以用现金来满足

C. 预期的或者将来的需求则可以通过各种类型的储蓄或者短期投、融资工具来满足

D. 短期需求可以用短期投、融资工具来满足

3. 下列说法中正确的是( )。

A. 现金及现金等价物的流动性较强　B. 金融资产的流动性与收益率呈反方向变化

C. 高流动性意味着收益率较低　D. 现金及现金等价物的收益率相对较低

4. 关于客户的个人收入支出表，下列说法中正确的是( )。

A. 客户的个人收入支出表分为两栏：收入和支出

B. 编制个人或家庭收入支出表的目的，是提供个人或家庭获取现金的能力和时间分布，以利于正确地进行消费和投资决策

C. 编制家庭收入支出表需要遵循的主要原则有：真实可靠原则、充分反映原则和明晰性原则等

D. 收入支出表一般以 12 个月为一个编制周期

5. 活期储蓄适用于所有客户，其资金运用灵活性较高，它的起存额度为( )。

A. 人民币 1 元起存　B. 美元、日圆和欧元等起存金额为不低于 1 美元的等值外币

C. 人民币 5 元起存　D. 美元、日圆和欧元等起存金额为不低于 5 美元的等值外币

6. 关于典当融资，下列说法中正确的是( )。

A. 当物的估价金额及当金数额应当由双方协商确定　B. 当户可将其动产作为当物质押

C. 当户可将其财产权利作为当物质押　D. 当户可将其房地产作为当物抵押给典当行

7. 以下各项中，( )属于影响货币市场基金收益率的主要因素。

A. 利率　B. 货币市场基金的规模　C. 收益率趋同趋势　D. 每万份基金单位收益

三、判断题

1. 现金的收益性太差，所以钱都应该拿去投资。(　　)

2. 个人或家庭持有现金主要是为了满足日常开支，预防突发事件和投机性需要。(　　)

3. 理财规划师为客户做现金规划首先要考虑的因素是风险，而不是收益。(　　)

4. 利用信用卡进行预借现金的利息和手续费不是很高，所以可以经常采用预借现金的方式进行短期融资和取现。(　　)

5. 通常情况下，流动比率应保持在 5 左右 (　　)

6. 一般情况下资产负债率应将其控制在 0.5 以上 (　　)

7. 一般认为，净资产投资比率保持在 0.5 以上为好，但对于年轻人来说，这一比率通常较低应保持在 0.2 左右 (　　)

8. 根据储户提前通知时间的长短，个人通知存款分为 1 天通知存款与 7 天通知存款两个档次 (　　)

9. 典当期限由双方约定，最长不得超过 6 个月。(　　)

10. 定活两便储蓄存款，存期 3 个月以上不满半年的，按 3 个月定期储蓄存款利率打 6 折计算利息。(　　)

实训项目设计

实训材料：客户王先生，现年 38 岁，是某上市公司的中层领导，税后年薪为 10 万元，太太，现年 36 岁，某金融企业职员，税后年薪 80000 元，有时在外兼职，年薪为 10000 元；夫妇两人生育一个女儿，现年 6 岁，双方父母健在，独立生活，能够享受退休和医疗保障，经济相对富裕。家庭的基本财务状况如表 2-9、表 2-10 所示。

表 2-9 王先生家庭资产负债表　　　　单位：元

客户：王先生家庭		日期：2013 年 8 月 5 日	
资产	金额	负债	金额
现金及现金等价物		短期负债	
现金	10000.00	信用卡透支	25000.00
银行活期存款	50000.00		
银行定期存款	100000.00		
现金及现金等价物小计	160000.00	短期负债小计	25000.00
其他金融资产		长期负债	
股票	50000.00	房屋贷款	600000.00
基金	20000.00		
国债	100000.00		
其他金融资产小计	170000.00		
实物资产		长期负债小计	600000.00

房屋不动产	2000000.00		
汽车	200000.00		
实物资产小计	2200000.00		
总资产	2530000.00	总负债	625000.00
净资产	1905000.00		

表 2-10 王先生家庭的现金收支表 单位：元

客户：王先生家庭			日期：2012 年 8 月 6 日至 2013 年 8 月 5 日		
收入	金额	百分比	支出	金额	百分比
工资	180000.00	67.93%	饮食支出	40000.00	29.50%
理财收益	10000.00	24.26%	通信费及交通费	10000.00	11.80%
房屋出租收入	12000.00	0.53%	水电煤气费	5000.00	5.90%
劳务报酬	10000.00	7.28%	住房还贷	81000.00	2.65%
其他收入			旅游费支出	10000.00	17.80%
			衣物购置费	5000.00	14.75%
			其他支出		
收入总计	212000.00	100%	支出总计	151000	100%
年结余	61000.00				

1. 实训目的

通过分析客户的财务状况，为客户制定合理的现金规划方案。

2. 实训内容

（1）客户资产负债表和现金收支表的编制；

（2）计算客户流动性比率，确定现金及现金等价物额度；

（3）制定现金规划方案。

3. 实训要求

（1）认真分析给定的案例材料；

（2）能够根据客户的具体情况，完成客户现金规划方案。

4. 实训过程设计

（1）关联知识学习。学生在老师的引导下认真阅读和回顾相关知识。

（2）学生思考。学生分组，根据所学知识，为客户制定现金规划方案。

（3）学生汇报。以小组为单位，阐述小组观点。

（4）老师总结。

项目3　消费规划

【学习目标】

知识目标	能力目标
1. 熟悉购房和租房、购车和租车各自优缺点； 2. 掌握贷款和还款的方式； 3. 掌握向客户提供消费规划咨询服务的业务流程。	1. 能够与客户沟通，分析客户的住房消费需求和汽车消费需求，帮助客户制定消费支出规划； 2. 能够帮助客户选择贷款方式和还款方式； 3. 能够为客户提供消费支出规划相关咨询服务。

【项目内容设计】



任务 1 编制住房消费支出规划

【任务描述】

住房消费支出在家庭支出中的比重较大，购买住房往往对家庭生活影响很大，甚至会成为家庭在一定时期内最沉重的包袱。因此，作为理财规划师就应该根据客户的具体情况，为客户提供合理的住房消费支出规划咨询服务。通过完成本任务，学生能够分析客户的住房消费需求；能够选择恰当的支付方式；能够向客户提供相关的咨询服务。

【情景设计】

刘琳小姐今年 25 岁，单身，毕业刚满两年，与父母同住，日常开支均无须负担。目前她在一家公司担任总经理助理，税后月平均收入 5000 元（预计每年增长 10%），单位为其购买社保，公积金每月 350 元，虽然收入不算太低，可就是攒不住钱，花销基本用在吃饭、娱乐活动上。各项收入支出如表 3-1 所示。

表 3-1 月度税后收支表 单位：元

收入项目	金额	支出项目	金额
工资及奖金	5000	食品	700
		购买衣物	2000
		休闲娱乐费	1500
		交通费	400
		通讯费	150
		其他支出	250
合计	5000	合计	5000

她计划 32 岁时独立购买一个小户型居室（预计价格 30 万元）。请为刘琳小姐设计一个住房消费支出方案（可适当调整其消费方式），帮助其实现买房的梦想。

【任务要求】

1. 分析刘琳小姐的住房消费需求和理财目标；

2. 根据刘琳小姐的年龄、性别、生命周期、家庭财务状况、理财目标和需求帮助其制定合理的日常消费规划方案。

【活动安排】

活动 1 购房与租房决策分析

【活动目标】

通过本活动，学生能够分析租房和购房各自的优缺点，能够运用财务指标分析购房和租房的决策。

【知识支撑】

住房规划是消费规划的重点。随着人们生活水平的提高、居住环境的改善，家庭成员对居住的空间需求和环境需求也在发生着改变。住房的满足有多条途径，如租房、建房、直接购房等。因此针对租房还是购房、换房还是建房以及购房的融资方案、房贷还款计划、家庭

成员的数量等都是住房规划中要考虑的问题。住房规划流程如图 3-1 所示。

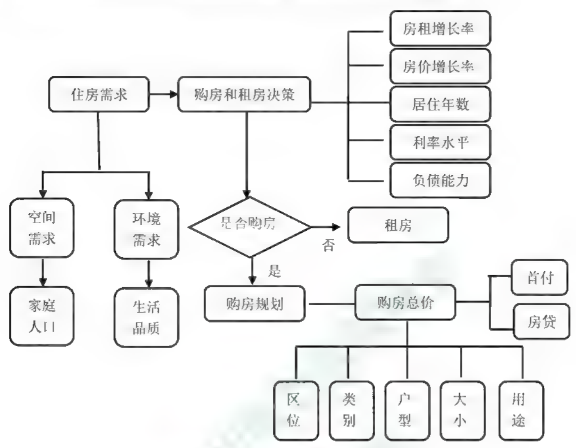


图 3-1 住房规划流程

2. 租房和购房的影响因素分析

住房规划包括买房、租房、换房、建房、卖房的规划，规划是否得当会影响家庭的资产负债状况和现金流量的方向。

根据目的不同，住房支出可以为住房消费和住房投资两类。住房消费是客户为取得住房提供的庇护、休息、娱乐和生活空间的服务而进行的消费。这种消费的实现形式可以是租房，也可以是购房。住房投资是将住房看做投资工具，通过住房价格上升来应对通货膨胀、获得投资收益以期实现资产保值或增值。

购房不像子女教育与退休一样具有不可替代性，对买不起房子的人而言，租房也是不错的选择。购房与租房的居住效用相近，差别在于购房者有产权，因而有使用期间的自主权，而租房者有时会面临房东要求搬家的窘境。因此租房和购房各有各的优点，同时也存在一定的缺陷，如表 3-2 所示。

表 3-2 租房与购房的比较

区别	租房	购房
优点	负担较轻，以同样的付出拥有较佳的居住品质，灵活方便，自由性强，可有效节省部分交通费用	房子有增值潜力，可满足心理层面归属感、安全感的需求
缺点	看房东的脸色，较不稳定，没有保	负担较重，房贷的压力可能会让生活的质量

	障	大打折扣
所得	自备款所衍生的收入	增值潜力、税收优惠
付出	每月的房租	自备款和所衍生的收入，购房相关税费

3. 租房和购房决策的财务分析

租房与购房何者更加划算，牵涉到拥有自己房产的心理效用与对未来房价的预期。因购房者可期待房地产增值的利益，而租房者只能期待房东不要随时涨房租。因此同一个标的物可租可售时，不同的人可能会在租购间作不同的选择。购房与租房应如何抉择，可以用年成本法与净现值法来计算。

（1）年成本法

购房者的使用成本是首付款的占用造成的机会成本，以及房屋贷款利息，而租房者的使用成本是房租。购房(或租房)者在进行决策时就会比较购房和租房成本的大小，选择成本小的方案。其决策考虑因素举例试算如下：

例如：王先生看上了一间 80 平方米位于青岛市市南区的一处房产，房产开发商可租可售。若是租，房租每月 3 000 元，押金 3 个月。购则总价 80 万元，首付 30 万元，利率 6%的房屋抵押贷款。王先生租房与购房的成本分析如下(假设押金与首付款的机会成本是一年的存款利率 3%)。

租房年成本：3000×12+3 000×3×3%=36270(元)

购房年成本：30 万元×3%+50×6%=39 000(元)

看起来租房比购房年成本低 2 730 元，或每月 227.5 元，租房比较划算。不过还要考虑以下因素：

①房租是否会每年调整。购房后成本固定，而且租与购的月成本只差 227.5 元，只有月租的 7.6%，因此只要未来房租的调整幅度超过 7.6%，则购房比租房划算。

②房价升值潜力。若房价未来看涨，那么即使目前算起来购房的年居住成本稍高，未来出售房屋的资本利得也足以弥补居住期间的成本差异。以上例而言，租房年居住成本率=3.6 万元÷80 万元=4.5%，购房年居住成本率=3．9 万元÷80 万元=4.875%，差距只有 0．375%。若计划住 5 年，0.375%×5=1.875%，只要房价可能在 5 年内涨 2%以上，购房仍然比较划算。如果房价不断探底，大家都预期房价会进一步下跌而宁可租房不愿购房，则租房居住成本高于购房成本的情况也有可能发生。因此租房与购房究竟何者划算，当事人对未来房价涨跌的主观判断仍是决定因素。

③利率的高低。利率愈低，购房的年成本愈低，购房就会愈划算。如果预期房贷利率进一步降低，而房租保持不变，则租房与购房的居住成本的差异会逐渐降低，可以考虑通

率进一步降低，而房租保持不变，则租房与购房的居住成本的差异会逐渐降低，可以考虑通过购房满足居住需求。

(2)净现值法

净现值法是考虑在一个固定的居住期间内，将租房及购房的现金流量还原为现值，比较

两者的现值，支付的净现金流越小越好。

例如：王先生看中一处房产。若是租，房租每年 30 万元。王先生确定要在该处住满 5 年。购则总价 800 万元，假设 5 年后售房所得为 1 000 万元。以存款利率 6%为机会成本的计算依据。请分析王先生是租房划算还是购房划算。

①计算租房的净现金流现值。由于房租每年 30 万元，王先生租房 5 年，以存款利率 6%为机会成本的计算依据。所以按照净现值法计算可得出租房净现金流量现值为：

$$P = \text{年金 30 万元} \times \text{标准年金现值系数}(n=5, i=6\%)$$

$$= 30x(P \times A, 6\%, 5) = 30 \times 4.2124 = 126.37\ (\text{万元})$$

②购房净现金流量现值。购房净现金流量现值应该等于 5 年后售房净所得的现值减去购房现值，而 5 年后售房净所得的现值为

$$P = \text{年后售房所得 1 000 万元} \times \text{标准复利现值系数}(n=5, i=6\%)$$

$$= 1000x(P \times F, 6\%, 5) = 1000 \times 0.74726 = 747.26\ (\text{万元})$$

购房净现金流量现值=5 年后售房净所得的现值－购房现值=747.26-800=-52.74（万元）

购房净现金流量现值远远小于租房的净现金流现值，因此购房比租房划算。

若 5 年后房价与目前房价相当，此时的购房或租房决策主要取决于当事人对 5 年后房价涨幅的主观看法。

净现值法考虑居住年数，值得参考的决策标准是，如果不打算在同一个地方住 3 年以上，最好还是以租代购。因为 3 年内房租再怎么调涨，仍会低于房贷利息的负担，若购房后装修只住 3 年，则折旧成本太高，而期待房价不断飙升是相当不切实际的。此外，若每次没住多久就要换房，房屋的交易成本如共同维护基金、契税、律师费、保险费等合计起来也要房价的 3%以上。再加上自用住宅会比租用的住宅舍得装修，除非房价在 3 年内大幅上涨，否则计入中介及装修等费用后的净现值流出应该都会比房租高。



知识阅读

哪些人群适合租房或购房？

适合购房的人群：

- ✧ 有一定的社会基础的人；
- ✧ 工作地点与生活范围相对固定的人；
- ✧ 有一定储蓄积累的家庭；
- ✧ 家庭成员较多者；
- ✧ 希望通过房产增值获利者。



适合租房的人群：

✧ 刚刚踏入社会的年轻人；

✧ 工作地点与生活范围不固定者；

✧ 储蓄不多的家庭；

✧ 不急需买房且辨不清房价走势的人。

活动 2 购房目标的确定

【活动目标】

通过本活动，学生能够帮助客户确定购房目标。

【知识支撑】

理财规划师在了解客户的购房需求后，应帮助客户确定购房目标。确定购房目标的流程通常需要经过三个步骤：购房时间的确定、购房面积的确定、购房单价的确定。因此，购房目标包括购房时间、购房面积和购房单价三大要素。通过与客户沟通，理财规划师最终得到诸如"我希望在 5 年以后购买 120 平方米左右，价格在 5000 元/平方米的房屋"这样的描述，才能算是明确了客户的购房目标。

1. 确定的购房时间

明确购房时间可以让理财规划师更清晰地判断客户在购房时的财务状况和家庭状况，制定更合理的住房消费支出规划方案。

2. 确定的购房面积

在购房面积的确定上，理财规划师需要把握的原则是不必盲目求大、无需一次到位，客户需要量力而行。房子如果买的太大，势必造成一部分面积闲置。尤其年轻的客户往往喜欢一步到位。理财规划师可以根据客户居住人口的情况选择合理的购房面积。一般而言，对于工作趋于稳定的单身客户或者新结婚的夫妇二人，可以选择 60 平方米以下的小户型。对于三口之家，由于双方已具备一定的经济实力，可以选择购买中等户型的房屋，面积在 80-120 平方米之间。对于三代同堂的客户，可以选择面积在 110-130 平方米的大户型。

3. 确定的购房单价

房价取决于两个因素：一个是区位，另一个是面积。而房屋的单价主要受区位的影响。同样的购房总价买地段好的房子的购房面积必须小，买地段差的房子面积会相应较大。买地段差的房子，往往里客户工作地点远，使得交通成本增加，消耗在路上的时间成本也增加，不能达到理财的理想效果。理财规划师需要综合考虑客户的负担能力，分析客户对居住社区的生活质量、上班距离、子女教育、配套设施等方面的需求，帮助客户设定合理的购房目标。



知识阅读

梯级购房，分步圆梦

一是各阶段的需求目标明显不同。一般而言，居住消费的第一步是租赁(出租屋)，第二步是根据居住需要以住房面积为标准购买(第一次置业，大多为小面积二手房)，第三步是根据生活需求以生活质量为标准换房(第二次置业，可以是环境较好的新盘)，第四步是根据精神需求以体现身份为标准再换房(第三次置业，多样化的住宅在此体现)。

二是各阶段的年龄大致会有一个层次。比如25岁以前基本上可以租房为主，25～30岁完成第一次置业，30～35岁完成第二次置业，35～40岁再完成第三次置业。

三是个人由于各自的情况不同，其完成置业的时间和所能达到的置业梯级都是不一样的。有些人能够三次置业，而有些人可能只能停留在二次置业这一阶段，关键是要看你的经济承受能力，决不能勉强，不然就是有违梯级购房初衷的。

四是三次置业之后还可能会出现四次置业五次置业等等，这当然是投资性购房需求了，这反过来又会给处在第一阶段的人提供可租赁的房源，从而形成了整个市场住宅消费的良性循环。

活动3 购房资金总需求分析

【活动目标】

通过本活动，学生能够熟悉购房财务决策的基本方法，能够分析并判断购房需求的资金总量。

【知识支撑】

客户确定好住房目标后，理财规划师需要对客户的财务状况进行分析，在保障客户一定财务弹性的情况下，以储蓄和缴费能力估算负担得起的房屋总价，以及每月能承担的费用。

1.购房财务决策的基本方法

购房决策通常有一下两种基本方法。

(1)以储蓄及缴息能力估算负担得起的房屋总价，其计算公式如下。

①可负担的首付款=目前年收入×收入中负担首付和房贷的比率上限(或称为储蓄率上限)×年金终值系数(n=离购房年数，r=投资报酬率或市场利率)+目前净资产×复利终值系数(n=离购房年数，r=投资报酬率或市场利率)

②可负担的房贷总额=目前年收入×复利终值系数(n=离购房年数，r=预计的收入成长率)x收入中负担首付和房贷的比率上限×年金现值系数(n=贷款年限，i=房贷利率)

③可负担的房屋总价=可负担的首付款+可负担的房贷总额

例如：

张宇先生年收入为8万元，预计的每年收入成长率为3%，每年的储蓄比率为40%。目前有存款5万元，打算5年后购房，投资报酬率10%，贷款年限20年，利率为6%。张先生届时可以负担的房价为多少?首付款部分和贷款部分各是多少?(以下数据均采用Excel计算得出。)

①张先生可负担的首付款部分见表3-3。

表 3-3　可负担首付款明细　　　　单位：元

年限	年收入	年储蓄	储蓄部分在购房时的终值
0	——	50 000	80 525
1	80 000	32 000	46 851
2	82 400	32 960	43 870
3	84 872	33 949	39 882
4	87 418	34 967	38 464
5	90 041	36 016	36 016
终值总计			285 608

因此可负担的首付款为 28 万元。

②可负担的贷款部分：未来购房时（第六年）年收入中可负担贷款的部分为：90 041 ×（1+3%）×0.4=37 097 元。

贷款利率为 6%，(N=20，I/YR=6，PMT=-37 097，PV=425 400)，因此，可负担的贷款部分为 42.54 万元。

③可负担的房屋总价=可负担的首付款+可负担的房贷=28+42.54=70.54 万元。

④房屋贷款额占房屋总价的比率=42.54÷70.54×100%=60.31%

（2）按想购买的房屋价格来计算每月需要负担的费用，计算公式如下。

①欲购买的房屋总价=房屋单价×需求面积

②需要支付的首付部分=欲购买房屋总价×首付比例

③需要支付的贷款部分=欲购买房屋总价×按揭贷款乘数比例

例如：

王先生打算购买一处 100 平方米的房子，房子的价格为 5 000 元/平方米，则购买此房屋的总价款为多少？需要负担的首付款为多少？需要贷款的部分为多少？贷款利率为 6%，贷款期限为 10 年，等额本息还款法，每月需要摊还的费用为多少？

①王先生欲购买的房屋总价=100×5 000=500 000 元

②王先生需要支付的首付款=500 000×30%=150 000 元

③王先生需要贷款的额度 500000×70%=350 000 元

④每月需要摊还的本息和=PMT（N=120，I/YR=6，PV=350 000）=2 925.5 元

应买多少平方米的房子，取决于家庭人口数及空间舒适度的要求。若 5 年以后才买房子，则以届时需同住的家庭人口数计算所需平方米数。例如，三室两厅的格局，除基本的卧室、厨卫之外，再加上功能性的书房或家庭影院，所需平方米数更多。家庭成员平均每人若有 50～80 平方米的空间，就可以享受宽敞舒适的家居生活。以三口之家的王先生为例，如果理想的住家是四室两厅，那么以 150 平方米规划，其可负担购房单价为：101.8 万元÷150 平方米=6 800 元 / 平方米。

2.购房资金总需求

购房资金总需求的测算如图3 2所示，主要包括放款、相关税费、装修费等。

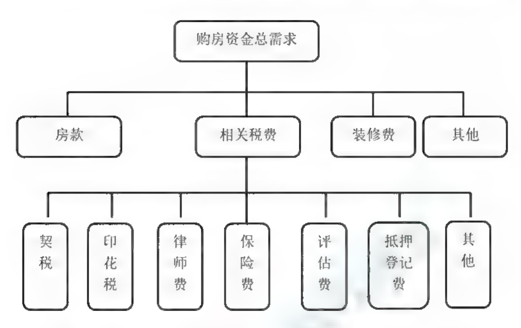


图3-2 购房资金总需求

①契税。购买住房需要交纳一定的契税。对于个人购买普通住房，且该住房属于家庭唯一住房的，按照房屋成交价的1.5%缴纳契税。对于个人购买90平方米及以下普通住房，且该住房属于家庭唯一住房的，减按1%税率征收契税。费普通住宅按房屋成交价的3%缴纳契税。2014年，各地对契税政策进行了调整。如潍坊，购90平方米以下住房的契税全免;购90至144平方米住房及300平方米以下用于创业的，契税减半；江苏、福建 天津：首套房90平方米以下，缴纳1%契税，90-144平方米缴纳1.5%契税，144平方米以上缴纳3%契税。因此，契税缴纳的多少，需要理财规划师了解客户所购房屋所在地的契税政策，以此估算客户需要承担的该项费用支出。

②印花税。房屋在买卖过程中书立的相关合同，需要交纳印花税。购房者在与房地产开发商签订商品房买卖合同时，印花税为购销金额的0.3‰；购房者与商业银行签订个人购房贷款合同时，印花税为借款额的 0.05‰。个人从有关部分领取房屋产权证时，需要交纳印花税5元。

③律师费。公积金贷款购房不需要支付律师费，商业银行贷款时，买房贷款人需要支付律师费或公证费。具体金额各地规定不同。

④保险费。贷款购房，商业银行一般都要求进行抵押担保的买房人到其认可的保险公司办理抵押物财产保险及贷款信用保险。

⑤抵押登记费。需要办理抵押登记的贷款，抵押登记部门将收取80元的登记费。

⑥评估费。商业银行对不同类型的住房贷款抵押品是否需要评估有不同的规定。

⑦其他费用。装修费用、购置家具和电器费用等，也是一笔不小的支出，在估算客户家

庭在预期的购房时间上总的资金需求上，也需要考虑。

活动4 贷款方式选择

【活动目标】

通过本活动，学生能够熟悉个人住房贷款的方式，并能够根据客户的具体情况，为客户提供住房贷款咨询服务。

【知识支撑】

目前个人住房消费贷款的方式主要有个人住房公积金贷款、个人住房商业贷款、个人住房组合贷款等。

1. 个人住房公积金贷款

个人住房公积金贷款是指按时向资金管理中心正常缴存住房公积金单位的在职职工，在本市购买、建造自住住房（包括二手住房）时，以其拥有的产权住房为抵押物，并由有担保能力的法人提供保证而向资金管理中心申请的贷款。该贷款可由资金管理中心委托银行发放。

（1）贷款发放对象。个人住房公积金贷款对象为在住房公积金管理中心系统缴存住房公积金的住房公积金缴存人和住房公积金缴存单位的离退休职员。但住房公积金处于封存状态的职工，不能申请住房公积金贷款。

（2）贷款期限。公积金贷款的期限一般不得超过30年，购买二手住房或翻建、大修住房，最长期限为10年。

（3）贷款的额度。按现行政策规定，基本公积金贷款每户不超过10万元或不超过帐户储存总额的15倍，补充公积金贷款每户不超过3万元或储存余额的2倍。两项公积金都缴存的职工，贷款最高额不超过13万元。并且不超过总房价的80%；购买二手住房或翻建、大修住房，贷款额不超过总房价的50%。

（4）贷款利率。个人住房公积金贷款利率，由住房制度改革委员会根据中国人民银行有关规定执行。贷款期间遇国家法定利率调整，则贷款利率做相应调整。已发放的贷款，当年内不作调整，调整时间为下年度的元月一日，贷款期限在一年以内的（含一年），贷款利率不作调整。

（5）贷款的担保方式。申请个人住房公积金贷款时，必须提供房产抵押、权利质押、连带责任保证担保等担保方式。



知识链接

关于抵押

抵押融资是一种传统的借钱买房的方式。然而，许多人连抵押贷款合同上的基本术语都

不是很清楚。他们只知道住房抵押是每月要偿还相同金额的一种固定资产贷款，其月还款额会根据利率的变化而增加或减少，但并不十分清楚它是怎么计算出来的。绝大多数人还知道他们要连续15～30年每月向贷款人还款，之后才可以“完完全全”拥有他们的房子。在这期间，一旦中断每月还款，他们就有可能失去自己的房子。这些描述基本上是正确的，但却不是抵押的准确含义。

抵押(Mortgage)被定义为一种以还贷为前提条件的、从借款人到贷款人的对资产权利的转移，该权利是对由借款人享有赎回权(Right of Redemption)的债务偿还的保证。也就是说，当个人／家庭以抵押贷款方式购得住房时，房屋的产权实际已经转移给贷款银行，个人／家庭只能在贷款债务全部还清后才能重新获得对该房产的产权。这种从贷方重新获得产权的权利叫做担保赎回权(Equity of Redemption)。因此，抵押实质上并不是一种贷款，而是一种对贷款的担保形式(根据我国《民法通则》的定义，担保是指法律规定或者当事人约定的确保合同履行，保障权利人利益实现的法律措施。目前《民法通则》中规定的担保形式一共有五种：保证、抵押、质押、留置和定金。其中，保证是指保证人和债权人约定，当债务人不能履行债务时，保证人按照约定履行债务或者承担责任的行为。抵押是指债务人或者第三人不转移对财产的占有，将该财产作为对债权的担保。抵押物一般是不动产，也可以是动产。质押是指债务人或者第三人将其财产移交债权人占有，将该财产作为债权的担保。一般分为动产质押和权利质押。留置是指债权人按照合同约定占有债务人的动产，债务人不按照合同约定的期限履行债务，债权人有权留置该财产，以该财产折价或者以拍卖、变卖该财产的价款优先受偿。典型的可以行使留置权的合同：保管合同、加工承揽合同和运输合同。定金是由合同一方当事人预先向对方当事人交付一定数额的货币，以保证债权实现的担保方式。债务人履行债务以后，定金应该收回或者抵作价款；给付定金的一方如果没有履行债务，无权要求返还定金，收受定金的一方，如果没有履行债务，应该双倍返还定金)。

因此，除非购房者可以一次付清全部购房款项，否则一个通过抵押融资购房的个人或家庭在拥有了一座新房子以后，并不会立即拥有房屋的产权。事实上房子的产权归抵押贷款银行所有，购房者拥有的只是对房屋占有和使用以及未来赎回产权的权利。

2. 个人住房商业贷款

个人住房商业贷款是中国公民因购买商品房而向银行申请的一种贷款，是银行用其信贷资金所发放的自营性贷款。具体指具有完全民事行为能力的自然人，购买本市城镇自住住房时，以其所购买的产权住房（或银行认可的其他担保方式）为抵押，作为偿还贷款的保证而向银行申请的住房商业性贷款。

（1）一手房个人住房贷款。一手房按揭贷款是用于借款人购买首次交易的住房（即房地产开发商或其他合格开发主体开发建设后销售给个人的住房）并以该住房作为抵押物，以后逐月偿还的贷款。

①贷款的额度。一般一手房贷款的最高贷款额度是房产价值的80%，需要申请者有稳定

的收入来源和良好的工作，能保证自己按时还本付息。

②贷款期限。房贷的贷款期限最长为30年，申请者年龄和贷款期限之和不超过70年。

③贷款利率。住房贷款利率执行中国人民银行规定的同档次商业性贷利率，可在人民银行规定的范围内浮动。

（2）二手个人住房贷款。二手房贷款是指购房人以在住房二级市场上交易的楼宇作抵押，向银行申请贷款，用于支付购房款，再由购房人分期向银行还本付息的贷款。

①贷款的额度。一般来说，二手房贷款的最高额度不超过所购房产评估价值或二手住房交易价格的80%，两者选较低者。

②贷款期限。一般来说，二手住房的贷款期限最长为30年，且不能超过抵押房产剩余的土地使用权年限。

③贷款利率。二手住房贷款利率执行中国人民银行规定的同档次商业性贷利率，可在人民银行规定的范围内浮动。

3. 个人商业用房贷款

个人商用房贷是指银行向借款人发放的购置新建自营性商业用房和自用办公用房的贷款。

（1）贷款期限。个人商用房贷款期限原则上不超过10年（含10年）。

（2）贷款额度。一般来说，个人商业用房贷款的最高限额不得超过所购商业用房价格（评估价格与交易价格较低者）的50%，其中房屋性质为商住两用的房屋不得超过55%。

（3）贷款利率。个人商业用房贷款利率按中国人民银行的相关规定执行，利率不低于中国人民银行公布的同期同档次利率的1.1倍。贷款期限在1年以内的，按合同利率计息，遇到法定利率调整，利率不变；贷款期限在1年以上的，遇法定利率调整，于下年初开始按相应利率档次执行新的利率水平。

活动5 还款方式选择

【活动目标】

通过本活动，学生能够掌握不同的还款方式，并能够帮助客户选择还款方式。

【知识支撑】

借款人获得住房贷款后，可采用等额本息还款法、等额本金还款法、等额递增还款法和等额递减还款法。

1. 等额本息还款法

等额本息还款法是在贷款期限内每月以相等的金额平均偿还贷款本金和利息的还款方法。该方式是最常见的一种还款方式。等额本息还款可以通过金融计算器进行计算，也可以通过下列公式进行计算：

$$每月还款额=\frac{贷款本金\times 月利率\times(1+月利率)^{还款期数}}{(1+月利率)^{还款期数}-1}$$

该种还款方式适用于收入相对稳定的家庭如教师、公务员等。

该种还款方式的优点在于借款人还款操作相对简单，等额支付月供也方便贷款人合理安排每月收支。

例如：

客户张俊到商业银行申请了 10 年期 20 万元的住房贷款，贷款年利率为 5.5%，采用等额本息还款法，客户张俊每月还款额为多少？

例题讲解：

根据等额本息还款法计算公式可得：

$$每月还款额=\frac{200000\times\frac{5.5\%}{12}\times\left(1+\frac{5.5\%}{12}\right)^{120}}{\left(1+\frac{5.5\%}{12}\right)^{120}-1}=2170.53(元)$$

2. 等额本金还款法

等额本金还款，又称利随本清、等本不等息还款法。贷款人将本金分摊到每个月内，同时付清上一交易日至本次还款日之间的利息。其计算公式如下：

每月还款额=贷款本金/还款期数+（贷款本金-累计已还本金）×月利率

这种还款方式相对等额本息而言，总的利息支出较低，但是前期支付的本金和利息较多，还款负担逐月递减。这种方式很适合目前收入较高，但是已经预计到将来收入会减少的人群。

例如：客户张俊到商业银行申请了 10 年期 20 万元的住房贷款，贷款年利率为 5.5%，采用等额本金还款法，客户张俊第一个月还款额为多少？第二个月还款额为多少？

例题讲解：

根据等额本金还款法计算公式可得：

第一个月还款额=200 000/120+（200 000-0）×5.5%/12=2583.33（元）

第二个月还款额=200 000/120+（200 000-1666.67）×5.5%/12=2575.70（元）

……

最后一个月还款额=200 000/120+（200 000-198 333.33）×5.5%/12=1674.31（元）

3. 等额递增还款法

等额递增还款法是客户在办理个人住房商业贷款业务时，把还款期划分为若干时间段，每个时间段内月还款额相同，下一个时间段的还款额按一个固定金额递增。

这种方法的优点在于当借款人还款能力发生变化时，可通过调整累进额或间隔期适应客户还款能力变化。缺点在于还款压力逐渐增大，全期所付利息较多。这种方法适合的人群：目前收入一般、还款能力较弱，但未来收入预期会逐渐增加的人群。

4. 等额递减还款法

等额递增还款法是客户在办理个人住房商业贷款业务时，把还款期分为若干时间段，在每个时间段内月还款额相同，下一个时间段的还款额按一个固定金额递减。

这种方法的优点在于还款的本金阶段性地减少，全期支付的利息较少。缺点在于期初的

还款本金金额大。这种方法适合于目前还款能力较强，但预期收入将减少，或者目前收入很宽裕的人。

四种还款方法的比较见表3-4所示。

表3-4　四种还款方式比较

还款方式	等额本息	等额本金	等额递增	等额递减
缴款方式	每月偿还固定金额，含本金和利息	每月偿还金额不固定，含本金和利息。初期利息较高，然后逐月递减	每一时间段内月还款额相同，下一个时间段的还款额按一个固定的金额递增	每一时间段内月还款额相同，下一个时间段的还款额按一个固定的金额递减
缴款负担	每月相同	初期较重，逐月减轻	逐月递增	逐月递减
全期利息总额	较多	较少	较多	较少
优缺点	每月付款金额相同，易做资金规划，但承担利息较多	每月付款金额不同，不易规划，前期负担重，后期负担轻，所付利息少	初期负担轻，但全期所付利息多	初期负担重，后期负担轻，全期所付利息少
适用对象	收入处于稳定状态的家庭，如教师、公务员等	经济能力充裕，初期能负担较多还款	眼前收入一般，还款能力弱，但未来收入会增加	目前还款能力强，但预期收入会下降



知识拓展

等额本息还款法巧算月供

客户刘先生购买了一套总价120万元的新房，首付款为36万元，贷款84万元，贷款的利率为6.55%，期限为10年，如果采用等额本息还款法，每月还款额为多少？

方法一：利用EXCEL中的财务函数PMT计算。

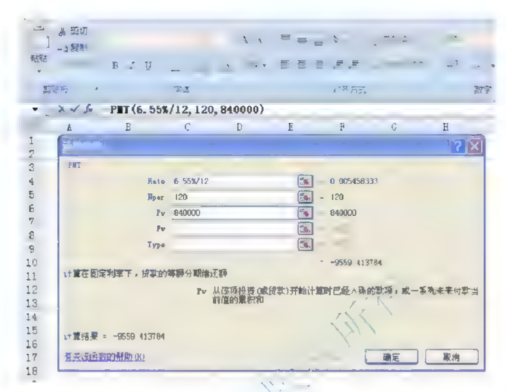


图 3-3 利用 EXCEL 中的函数计算

关于 PMT（Rate, Nper, Pv, Fv, Type）函数，Rate 为贷款利率，Nper 为还款期数，Pv 为现值，Fv 为终值，Type 用于指定各期的付款时间是在期初还是在期末，数值为 0 或 1，若为 0，则付款期为期末，若为 1，则付款期为期初，如果为 0，数值可忽略。

方法二：利用相关网站的理财计算器。

贷款总金额：	贷款总额：840000 元
贷款年限：	10年（120期）
贷款利率：	商业性贷款利率. 6.55 %
贷款类别：	商业贷款

开始计算　重新计算

贷款总额：	840000
还款总额：	1147129.65
支付利息款：	307129.65
贷款月数：	120(月)
月均还款：	9559.41(元)

图 3-4 等额本息计算器

活动 6 购房规划方案的实施与调整

【活动目标】

通过本活动，学生能够了解个人住房贷款的流程，能够帮助客户实施购房规划方案。

【知识支撑】

1.个人住房公积金贷款的业务流程

个人住房公积金贷款的利率较低，一般情况下，个人住房公积金贷款的实施流程如图3-5所示。

第一步：申请。借款人携带身份证原件、购买不同情况住房应携带的材料的原件及复印件，到公积金归属地公积金管理中心提出公积金贷款申请，填写《个人住房公积金贷款申请表》并提交相关材料。

第二步：受理。公积金中心工作人员受理后进行初审，录入信息，核对借款人所提交的材料。初审合格的，工作人员签署初审意见后，提交给考察人员进行调查核实。

第三步：考察。公积金中心考察人员或担保公司对借款人购房情况、收入、信用等进行考察，出具考察意见。



图 3-5 公积金贷款业务流程

第四步：审批。公积金中心根据考察人员的考察意见对借款人的申请进行审批，5 个工作日内给出答复。准予公积金贷款的，公积金中心出具《个人住房公积金贷款审批表》，并将材料转受委托银行；不予公积金贷款的，及时告知借款人理由并返还材料。

第五步：签署合同。受委托银行接到公积金中心转来的审批后的贷款材料后，与公积金系统信息进行核实，并复核所有信息、材料，核实无误后，与借款人签署《个人住房公积金贷款借款合同》等所有合同，确定或开设还款账户。

第六步：办理抵押、质押、保证。借款人办理抵押、质押、保证等手续（受委托银行协助）；用所购期房作抵押的，受委托银行通知开发商共同协助借款人办理抵押保证等手续。

第七步：委托放款。公积金中心接到受委托银行转来的《房屋他项权证》后，复核、汇总并打印委托协议书，公积金中心财会科拨款并通知受委托银行放款。银行按借款合同的约定，将贷款资金一次或分次划入售房人在银行开立的售房款账户中，或将贷款资金直接转入借款人在银行开立的存款账户中。

第八步：按期还款。借款人按照借款合同约定的还款计划和还款方式，委托银行分期扣款或到银行柜面，按期归还个人公积金住房贷款本息。

第九步：贷款结清。在借款到期日前，借款人如提前结清贷款，须按借款合同的约定，提前向银行或住房公积金管理部分提出申请，由住房公积金管理部门审批。贷款结清后，借款人从银行领取"贷款结清证明"，取回抵押登记证明文件及保险单正本，并持银行出具的"贷款结清证明"到原抵押登记部门办理抵押登记注销手续。

2. 个人住房商业贷款的业务流程

个人住房商业贷款主要流程如图 3-6 所示。





按期还款　　　　　　贷款结清

图 3-6 个人住房商业贷款业务流程

第一步：申请。借款人持银行规定的证明材料到贷款经办网点填写申请表。

第二步：受理。信贷业务人员审核借款人提交的相关证明材料，审核借款人基本条件和提交材料是否齐全，填写是否完整规范。

第三步：复审。贷款申请和客户提交的资料审核无误后，信贷业务员将材料提交审查部门，并对借款人的担保、信用等情况进行调查。

第四步：审批。根据审查情况，及时对借款人的借款申请进行审批，并在规定的时间内容将审批结果通知借款人。

第五步：签订合同。借款人的申请获批后，与银行签订借款合同、担保合同，并办理公证、保险、抵押登记等手续。

第六步、第七步和第八步与个人住房公积金贷款相同。

3. 提前还贷

提前还贷是指借款人在保证按月按额偿还个人住房贷款本息的基础上，提前偿还部分或全部购房借款的一种经济行为。目前个人住房公积金贷款和部分银行的个人住房商业贷款允许借款人提前还款，但一般银行要收取一定的违约金。

（1）提前还款的方法

一是部分提前还款，剩余的贷款保持每月还款额不变，将还款期限缩短，这种方法节省利息较多；

二是部分提前还款，剩余的贷款将每月还款额减少，保持还款期限不变，节省的利息少于前一种；

三是部分提前还款，剩余的贷款将每月还款额减少，同时将还款期限缩短，节省的利息较多；

四是将所剩贷款一次性还清，不用支付剩余的利息，但已付的利息不退。

（2）提前还款的注意事项

①提前还贷的时间节点要求。借款人想提前还贷，必须是在还款半年以上，个别银行要求已经还款一年以上。银行一般要求借款人提前 15 个工作日提交书面或者电话申请。

②不要忘记退保及解抵押。在借款人提前偿还全部贷款后，借款人可以携带银行开具的贷款结清证明原件、原保险单正副本和发票，到保险公司按月退还提前交的保费。部分提前还贷的借款人，一般不能申请办理退保。客户结清贷款后，需要携带结清证明和抵押在银行

的他项权利证去产权部门办理抵押注销。

4. 延长贷款期限

借款人在出现财务危机或其他原因导致不能按期如数还贷时，可以向银行申请延长贷款。延长贷款需要注意以下几点：

（1）延长贷款期限，必须提前20~30个工作日向贷款银行提交“个人住房借款延长期限申请书”和相关证明。

（2）原借款期限与延长期限之和最长不超过30年，一般情况下，延期只限一次。

（3）延长贷款的条件。借款人申请延长贷款期限需要满足两个条件，一是贷款期限尚未到期，二是延长期限前借款人必须偿清应付的贷款本金、利息和违约金。

任务2 制定汽车消费规划方案

【任务描述】

汽车消费支出对于一般家庭来说是一笔较大的开支，因此，需要合理的规划。作为理财规划师就应该根据客户的具体情况，为客户提供合理的汽车消费支出规划咨询服务。通过完成本任务，学生能够帮助客户选择车贷方式和还贷方式。

【情景设计】

张先生现年28岁，在某证券公司工作，月收入5 000元，公积金每月600元，年终奖大约为20 000元。其太太在一家外贸公司工作，税后月收入4 000元左右，公积金每月400元，年终奖10 000元。目前两人共有存款5万元，生活月支出5 000元左右。夫妻俩准备购买一辆160 000元左右的汽车，但不希望动用年终奖，因为这部分资金是打算用于今后抚养孩子用。希望专家能提供一个理财计划，帮助他们尽快实现理财目标。

【任务要求】

1. 分析并确定张先生家庭的购车意愿和购车目标；

2. 为张先生选择合适的购车款支付方式。

【活动安排】

活动1 确定购车意愿和目标

【活动目标】

通过本活动，学生能够了解购车和租车各自的优缺点，能够帮助客户确定购车意愿和目标。

【知识支撑】

1.分析租车和购车的优缺点

虽然相对于房产，汽车较为便宜，但对于一般的家庭来说，购买汽车仍然是一笔较大的开支，需要合理筹划。在欧美的发达国家，人均拥有汽车数量较大，许多用车人选择长期租

车而不是自行购车，从而可以避免繁琐的维护工作，并可以每隔几年灵活地改换车的品种和型号。国内的消费性租车市场并不十分成熟，但随着经济发展，可以预测租车还是购车决策将成为人们在购车活动中的重要环节。

表 3-5 租车和购车优缺点分析

比较	租车	购车
优点	① 快捷、省心； ② 免保险、税和保养费； ③ 一次性消费低； ④ 车辆选择性大。	① 方便，想用即用； ② 有归属感； ③ 车况好，知根知底。
缺点	① 节假日租金上涨、车源紧张； ②限制里程； ③ 车况相对较差； ④ 长期费用高。	① 一次性消费高； ② 各种税收 ③ 需要保养和购买保险。

2.租车和购车的财务决策

假设，客户购买一辆雪铁龙爱丽舍三厢 1.6L 手动科技型家庭轿车，裸车价格为 7.38 万元，购置税为 6 308 元，车船使用税 480 元。验车、上牌、工本费和灭火器等杂费共约 730 元，全车保险包括交强险、第三者责任险以及附加保险等共约 3 000 元左右，年均保养费用约 720 元。因租车和买车都需要自行承担同样的燃料费用，因此我们忽略不计。由此算来，买车第一年所需要支付的总金额约 85 038 元。第二年起，车主不再需要支付购车费用、购置税和牌照办理等费用，因此这些费用为零。产生的费用只有车船使用税、保险、保养费用，总共约 4 200 元，油费同样忽略不计。由此可见，买车后的第二年费用与第一年的 85 038 元相比减少了很多，换句话说购车人的一次性消费较高但之后的养护费用较低。前两年买车所花费的累积费用大概共有 8.92 万元，具体如表 3-6 所示。

表 3-6 买车费用计算

时间	项目	金额（元）
1 年	购车费用	73 800
	购置税	6 308
	车船使用税	480
	验车+挂牌+杂费	730
	保险	3 000
	保养费用	720
	小计	85 038
2 年	购车费用	0
	购置税	0
	车船使用税	480
	验车+挂牌+杂费	0

	保险	3 000
	保养费用	720
	小计	4 200
总 计		**89 238**

假如客户租车，以雪铁龙爱丽舍三厢 1.6L 手动科技型为例，租车金额为 49 元/天（周一至周四），双休日 138 元/天，节假日 200 元/天左右。除基本租金外，租赁人还需支付每天 20 元的基本险以及预授权（押金）3 000 元。除了短期零租以外，还可以选择月租或年租服务，当然租赁时间越长，每月的租赁单价越优惠。爱丽舍 1.6L 手动科技型租赁半年的价格约 16 896 元，平均每月 2 816 元；租赁一年的费用为 29 748 元，平均每月 2 479 元。

如果将买车和租车费用按年份累积相加计算，我们将得到如表 3-7 相关数据。

表 3-7　租车和购车费用比较

年份	1	2	3	4	5
买车费用（元）	85 038	89 238	93 438	97 638	101 838
租车费用（元）	29 748	59 496	89 244	118 992	148 740

不难看出，买车时的起始价格较高，一次性消费较大，但随后会以比较平缓的速率逐渐累计增长，养车费用与购车费用相比并不是很高。而租车费用的起始价格较低，但是会以较快的速率累积增长，以更快的速度追赶买车产生的总费用。



知识拓展

购车需要注意的几个问题

第一，价格档次量力而行。当您准备买车时，应做好充分核算。除了备足购车的款项，一两年之内养车费用也应作出合理的支出计划。否则，今时潇洒买车，明日艰难度日，买车也就失去了提高生活质量的意义。经济实力的较强，可以实行一步到位，选购档次较高，性能较先进，安全系统完备的车型；收入中等而无法一步到位的，可以选择一些中低档次的过渡车型，这样既可享受用车之便，又不增加太多的负担。一般来说，档次相对较高的轿车，其排量会大一些，车身外形及自重也大。

第二、选择合适的车型品牌。如果您平常活动范围通常在市区或者近郊区，就应首先考虑外形尺寸小，排量小的迷你车。这样既经济又实惠，也不用为寻找停车位而发愁。如果在高速公路上行驶，这时不妨考虑一下中级轿车了（如桑塔纳、捷达），至于喜欢跋山涉水驾车郊游且追求粗犷豪洒的人士，吉普车当为首选。经济型人士选择车型品牌时应多从使用角度考虑，可选择节省燃油，售后网点多，配件易买且相对便宜的品牌，这样在使用、维修、保养等方面会轻松许多。

第三、选择购车的时机。选择购车的季节按近几年的规律，每到秋冬季节，汽车销量最为火爆，而春夏季节相对来说就清淡多了。如没有特别需要或紧急购车，在选择确定购车时机上，应有所斟酌。因为在汽车销售淡旺季交割期以及年末年初，或汽车销售政策的调整公布阶段，汽车的价位及销售，价款方式等一般来说往往会发生一定的变化。进入淡季，销售单位的库存量也会削减，品种相对较少，目的为了减轻资金占压负担。但如果在此期间购车，商家的服务对象相对较少，服务就会加大，您可以充分挑选，试驾各种看好车型，同时又可以得到专指性较强优质且快捷的售中售后服务。

第四、付款方式的酌情而定。许多汽车厂商为促销及提高市场占有率，除了降低售价外，还制定了分期付款，零首付，零利息分期付款，以租赁买等灵活机动的销售方案，对于消费者来说具有较大的选择空间。选择什么样的方式付款，买主应平衡经济状况、收入水平、收入稳定性及近期的大额款项支出计划等综合因素。

第五、自动档与手动挡汽车的选择。近些年来，自动挡汽车深受人们青睐，在发达国家，装有自动挡的轿车年销售量已占轿车总年销售量的80%-90%，奥斯A6、别克、雅阁、捷达、富康、红旗等产品牌轿车部分车型也装有自动挡。自动挡（又称无级变速）装备有自动控制装置，行车中可根据车速自动调挡位，无需人工操作。其不足之处在于价格昂贵，维修费用很高，而且使起来比手动挡要费油。

第六、买零公里汽车。零公里汽车是指汽车在出厂后未经任何运营，直接销出或经专用运输车送到销售商手中，其行驶里程为零。在购买时，不要选择一定里程的新车（尽管这段里程是送车里程）因为送车司机长长会违反新车磨合期的形式规定，为赶时间而超速行驶，造成磨合不良，甚至发动机早期磨损，买回这种车会后患无穷。

第七、排量大小要适中。一般来说，汽车外形尺寸越大，自重越重，相对应的发动机排量也越大，发动机排量的大小是汽车豪华程度的标志，排量小于1.0升的为微型轿车，排量为1.0-1.6升的为普通级轿车，排量为1.6-2.5升的为中级轿车，排量为2.5-4.0升的为中高级轿车，排量大于4升的为高级轿车。由于排量大的发动机其燃油“吞吐量”也大（当然输出的功率一般情况下也高些），因此，发动机排量大意味着汽车的油耗大。建议工薪阶层购车时选择发动机排量在2升以下的轿车为宜。

活动2贷款方式选择

【活动目标】

通过本活动，学生能够熟悉汽车消费贷款的方式，能够帮助客户选择合适的贷款方式。

【知识支撑】

1.个人汽车消费银行贷款

（1）个人汽车消费贷款必备的条件

①年满18周岁具有完全民事行为能力在中国境内有固定住所的中国公民。

②具有稳定的职业和经济收入，能保证按期偿还贷款本息。

③在贷款银行开立储蓄存款户，并存入不少于规定数额的购车首期款。

④能为购车贷款提供贷款银行认可的担保措施。

⑤愿意接受贷款银行规定的其他条件。

其中担保措施包括银行认可的担保人；接待人有权自主支配的和其他土地上浮着物；借款人依法取得的国家土地使用权；国家重点建设债券、金融债券、AAA级企业债券、储蓄存单等有价证券以及贷款人认可的其他财产。接待人存入的购车首期款一般不低于车价的30%。

（2）个人汽车消费贷款金额

按银行的个人信用评定办法达到A级以上的客户，可以用所购车辆抵押申请汽车贷款，贷款额度最高为所购车辆销售款项的80%。借款人以银行认可的国债、金融债券、国家重点介绍债券、银行出具的个人存单进行质押的，贷款额度最高为质押凭证价值的90%。借款人以房屋、其他地上定着物货依法取得的国有土地使用权作抵押的，贷款额度最高为抵押物评估价值的70%。保险公司提供分期还款保证保险的，贷款额最高为汽车销售款项的80%；共埋在交易车辆的贷款额度最够为其评估价值的70%。提供第三方连带责任保证方式（银行、保险公司除外）的，按照银行的个人信用评定办法为借款人（或保证人）设定贷款额度，且贷款额度最高为汽车销售款项的80%；购买再交易车辆的，贷款额度最高为其评估价值的70%。

（3）办理汽车消费贷款的程序

①咨询。消费者到各经销点或服务处咨询，应了解汽车消费信贷实际操作、汽车分期付款销售计算表，并将应提供的资料交付经销商。

②决定购买。在你决定购车后，将同时填写购车申请表、资信调查表和银行汽车消费贷款申请书。购车人填写各项均应如实填写，确保真实可靠。

③资信审查。银行在受理借款申请后有趣对借款人和保证人的资信情况进行调查，借款购车人应配合银行的调查工作，不得隐瞒自身的不良情况。对符合贷款条件的，银行会及时通知借款人办理贷款担保手续，签订《汽车消费借款合同》。

④交首付款。经银行和销售商审查合格后，消费者交付首期购车款，办理银行户头并办理银行信用卡。

⑤签订购车合同书。购车人向经销商、贷款银行、保险公司、公证处分别提交《购车合同书》。《购车合同书》有购车人本人签署。

⑥公证、办理保险。

⑦所有资料报银行。其中包括：个人消费贷款保证合同，委托付款授权书，委托收款通知书，个人消费贷款借款合同，个人消费贷款审批表。

⑧车辆上牌。

（4）申请贷款必备的资料

申请贷款必备的资料包括：贷款申请书；有效身份证件；职业和收入证明以及家庭基本情况；担保所需的证明和文件；通过经销商申请贷款时还需提供购车合同或协议；贷款人要求提供的其他条件。借款人以所购车辆为抵押的，其保险单、购车发票等凭证在贷款期间由银行保管。在合同期间，银行有权对借款人的收入状况、抵押物状况进行监督，对保证人的信誉和代偿能力进行监督，借款人和保证人应提供协助。

2. 汽车金融公司贷款

目前某些汽车厂商的金融公司以及银行均提供汽车消费信贷，汽车金融公司是一种从事汽车消费信贷业务并提供相关汽车金融服务的专业机构，在国外已有近百年的历史。

与银行贷款相比，汽车金融公司贷款对个人购车者而言有许多有利之处。因为银行的产品就是的贷款这一种，利率就是他们的利润，因此从经济理论上看，他们是不能提供这种白送的产品的。而汽车企业参与的汽车金融公司则不同，他们要做的不是通过利率来挣钱，而是只要把车更多更快的卖出去，让资金更多更好的回流进生产汽车的企业里边，因为企业赚钱是靠不停的汽车产销链来实现的。所以一定可以给广大购车者更优惠的条件，以及更多地贷到款的机会，因而他们在竞争手段上完全可能有更多的优势。银行和汽车金融公司的贷款比较如表 3-8 所示。

表 3-8　银行与汽车金融公司的贷款比较

比较项目	银行贷款	汽车金融公司贷款
贷款比例、年限	最低首付为车价的 40% 3 年和 5 年	最低首付为车价的 20% 1 年、3 年和 5 年
申请资格	要求持有本市户口	不一定非要本市户口
利率	依照中国人民银行 相应档次利率执行	比银行利率略高
费用	有一定的杂费	无杂费

活动 3 还款方式选择

【活动目标】

通过本活动，学生能够熟悉汽车消费贷款还款的几种方式，能够帮助客户选择合适的还款方式。

【知识支撑】

1. 汽车消费贷款的还款方式

个人汽车消费贷款的还款方式同个人住房贷款的还款方式大致相同。贷款期限在 1 年以内（含 1 年）的，可采用按月（季）偿还贷款本息或到期一次性偿还贷款本息。贷款期限在 1 年以上的应按月（季）偿还贷款本息，具体还款方式可采取等额本息还款法和等额本金还款法。

2. 案例分析

（1）客户基本资料情况

王玲女士现年 26 岁，在一家报社担任美编，月薪 5000 元。其配偶是某高校的一名教师，工作月薪 4000 元，双方单位都为员工缴纳三险一金。夫妻两人购置了一套 60 平方米房子，每月除去住房公积金外，还需还贷款 1000 元左右。目前家庭共有 2 万元存款，每月定投 1000 元基金，无其他投资，家庭月支出 3000 元左右（包括贷款 1000 元），计划 5 年那内购买一辆值 10 万元左右家庭轿车，理财规划师应如何为其提供购车规划？

（2）理财目标

5 年内能买 10 万元左右的私家车。

（3）王女士财务状况分析

王女士家庭的储蓄意识较强，能够留的住钱，进行规划的空间较大。但 67%的结余中只有 1000 元用来进行定投。额度明显偏低，投资资产所占的比重较低，资产不能很好的增值。家庭负担较轻，但客户的偿债能力较强，能很好地应对债务风险。

王女士打算 5 年内购置一辆 10 万元的汽车，属于合情合理的理财目标，通过适当的规划可以很好地实现首付款和相关费用的筹集。

（4）理财建议

由于理财规划师都是金融专业出身，具备足够的金融专业知识，因此可以利用专业知识帮助客户来弥补激进投资带来的高风险。王女士家庭的月投资额较低，需要进行下面两方面的调整：第一方面，加大现行每月 1000 元的投入，每月增加 1000 元的投入；第二方面，为了进行资产配置，降低整体投资的风险，再投入 800 元到偏债型基金或混合型基金当中，与子女教育规划账户当中的金额进行合并投资，增加基础投资额，提高收益的同时，降低整体投资组合的风险。

王女士可以 2 年内一次性拿出 40000 元的现金购买汽车，建议王女士家庭现在从其活期储蓄当中拿出 6000 元作为启动资金，其他部分采用定期定投的方式进行积累，每月固定投入 1324.96 元，即可积累完整，此项完整从其每月收入中进行支取，可以投资于指数型基金和平衡型基金当中。

贷款金额的偿还，从第三年到第八年期间，崔小姐家庭需要每月偿还 1320.99 元，可从其每月收益中进行列支。

项目小结

1．住房消费支出规划需要充分收集和分析客户的财务信息，帮助客户制定合理的购房目标，选择合适的贷款和还款方式，并能帮助客户实施购房计划。

2．租房和购房的财务决策通常有以下两种方法：净现值法和成本法。

3．帮助客户确定合理的购房目标需要考虑时间、面积、和单价等要素。

4．购房的财务决策通常有两种基本方法：一是以储蓄及还贷能力估算负担得起的房屋

总价，二是按想购买的房屋价格来计算首付和月供。

5. 购房的资金总需求不仅要考虑放款，还要考虑相关税费、装修费，以及其他费用。

6. 住房贷款的的方式主要有个人住房公积金贷款、个人住房商业贷款和住房组合贷款。

7. 住房贷款还款方式主要有以下四种：等额本金还款法、等额本息还款法、等额递增和等额递减。

8. 提前还款的方法主要有四种：（1）部分提前还款，剩余的贷款保持每月还款额不变，将还款期限缩短，这种方法节省利息较多；（2）部分提前还款，剩余的贷款将每月还款额减少，保持还款期限不变，节省的利息少于前一种；（3）部分提前还款，剩余的贷款将每月还款额减少，同时将还款期限缩短，节省的利息较多；（4）将所剩贷款一次性还清，不用支付剩余的利息，但已付的利息不退。

9. 汽车消费贷款的方式主要有个人汽车消费贷款和汽车金融公司贷款两种；个人汽车消费贷款的还款方式同住房消费贷款的还款方式基本相同。



业务技能自测

一、单项选择题

1.以下选项中，（　　）属于理财规划师在了解客户的购房需求后，帮助客户确定的明确的购房目标。

A．我希望过几年换套大点的房子，让家人住得舒服些

B．我希望在两年以后购买 200 平方米左右，价格为 8000 元 / 平方米的房屋

C．我明年买房

D．我希望购买一套价值为 50 万元的二室一厅的房子

2.以下各项中，（　　）不属于理财规划师在为客户制订住房消费方案时应把握的原则。

A．无须一次到位　　B．不必盲目求大　　C．量力而行　　D．买大面积的房子

3 房价是理财规划师为客户制订住房消费方案时须考虑的重要因素。房价主要取决于两个因素：（　　）。

A．区位和面积　　B．厂商的偏好和客户的偏好

C．买方的需求弹性和卖方的供给弹性　　D．利率和通货膨胀率

材料：王先生目前有存款 5 万元，打算 5 年后买房。王先生预计今年年底年收入为 10 万元，以后每年有望增加 5%，每年的储蓄比率为 50%。假设王先生的投资报酬率为 10%，王先生买房时准备贷款 20 年，计划采用等额本息还款方式，假设房贷利率为 6%。

4.王先生可负担的首付款为（　　）万元。

A．11　　B．21　　C．31　　D．41

5. 王先生可负担的房贷为（　　）万元。

A．66.7　　B．76.7　　C．46.7　　D．56.7

6.王先生可负担的房屋总价（　　）万元。

A．117.7　　B．101.7　　C．87.7　　D．97.7

7.王先生所购房屋的房屋贷款额占房屋总价的比率为（　　）。

A．56.92%，　　B．75.41%　　C．66.788%　　D．65.17%

8.若王先生计划购买100平方米的房子，则可负担的房屋单价为（　　）元／平方米。

A．11770　　B．10770　　C．9770　　D．8770

9. 若客户通过汽车金融公司申请贷款，则（　　）。

A．申请汽车贷款资格的要求较严　　B．在贷款比例的要求上显得较为宽松

C．利率通常要比银行现行利率低一些　　D．虽然利率较低，但是有杂费

10. 王女士计划购买一辆价值15万元的汽车。若王女士向银行申请个人汽车消费贷款，则她可使用贷款的年限最高为（　　）年。

A．3　　B．4　　C．5　　D．6

二、多项选择题

1.购房的目标包括（　　）三大要素。

A．客户家庭计划购房的时间　　B．居住时间长短

C．希望的居住面积　　D．届时房价

2. 下列关于个人住房公积金贷款的说法中，正确的是（　　）。

A．以住房公积金为资金来源

B．住房公积金贷款利率比商业银行住房贷款利率高

C．个人住房公积金贷款的借款人须提供一种担保方式作为贷款的担保，没有担保的，不予贷款

D．住房公积金贷款利率比商业银行住房贷款利率低

3. 下列说法中正确的是（　　）。

A．等额本息还款法适用于收入处于稳定状态的家庭

B．等额本金还款法适用于目前收入较高但预计将来收入会减少的人群

C．等额递减还款法适用于中年人或未婚的白领人士

D．等比递增还款法适用于中年人或未婚的白领人士

4. 关于个人汽车消费贷款，下列说法中正确的是（　　）。

A．个人汽车消费贷款的年限是3～5年　　B．首付金额高

C．贷款期限短　　D．不需要提供抵押物或担保，可以是信用贷款

5. 关于延长贷款，下列说法中正确的是（　　）。

A．借款人应提前20个工作日向贷款行提交《个人住房借款延长期限申请书》和相关证明

B．贷款期限已经到期

C．延长期限前借款人必须先清偿其应付的贷款利息、本金及违约金

D．借款人可以申请延期次数的次数不限

6. 在购房和租房之间进行选择时，可以采用的方法有（　　）。

A．年成本法　　B．净现值法　　C．获利指数法　　D．综合计算法

7. 在进行汽车消费信贷时，理财规划师应提醒客户注意（　　）。

A．信用风险，同等条件下选择汽车金融公司贷款

B．信用风险，同等条件下选择银行贷款

C．杂费的收取标准，因为每个贷款机构收取的其他杂费标准都不一样

D．汽车保险为捆绑销售还是单独办理

三、判断题

1. 买房人选用公积金贷款，不论采用什么担保形式，都是可以不购买保险的。（　　）

2. 个人住房公积金贷款期限最长为 20 年。（　　）

3. 目前市场上汽车贷款的年限一般为 3 年和 5 年。（　　）

4. 目前银行批贷时要考虑到申贷人的户口因素，外省户口者想申请车贷比较困难，而通过汽车金融公司，持外省户口消费者在一定条件下也可以申请汽车贷款。（　　）

5. 李女士觉得目前的存款利率太低，而自己所在的北京的房租却很高，于是将存款买了一套房，用来出租，每月收取租金，王女士的行为属于消费行为。（　　）

实训项目设计

实训材料：客户张先生现年 32 岁，在一家外贸公司工作，月薪 1 万元（税后）。其太太王女士在一家公司做财务主管，月薪 6000 元（税后）。两人目前跟父母住在一起，生活支出每月 1500 元。2014 年 10 月夫妻两个共有存款 40 万元，投资基金 1 万元，购买的股票市值为 3 万元，夫妻俩没有负债。

张先生夫妇打算 2015 年买房，房屋总价为 130 万元（含相关税费），装修费估计 10 万元。两人计划 2016 年年底搬入新房。请为客户张先生做好购房规划。

1. 实训目的

通过分析客户的财务状况，为客户确定购房目标、贷款方式、还款方式及实施购房计划。

2. 实训内容

（1）分析客户的财务状况；

（2）为客户确定购房目标；

（3）制定客户住房消费规划并实施。

3. 实训要求

（1）认真分析给定的案例材料；

（2）能够根据客户的具体情况，完成客户住房规划方案。

4.实训过程设计

（1）关联知识学习。学生在老师的引导下认真阅读和回顾相关知识。

（2）学生思考。学生分组，根据所学知识，为客户制定住房规划方案。

（3）学生汇报。以小组为单位，阐述小组观点。

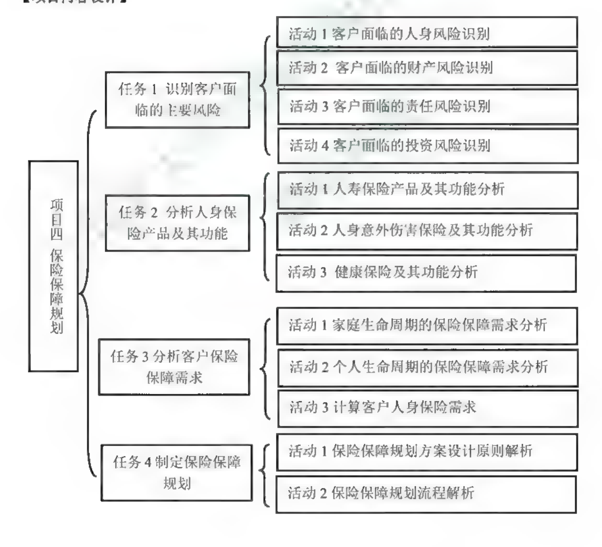
（4）老师总结。

项目 4　保险保障规划

【学习目标】

知识目标	能力目标
1. 熟悉客户面临的风险主要类型； 2. 熟悉人身保险产品类型和功能； 3. 熟悉财产保险产品的类型及功能； 4. 掌握不同客户保险保障需求分析的主要原理； 5. 掌握保险保障规划方案设计的原则和基本流程。	1. 能够分析不同客户面临的主要风险； 2. 能够分析不同保险产品的主要功能； 3. 能够为不同的客户分析其保险保障需求； 4. 能够按照保险保障规划的基本原则，为客户制定保险保障规划方案。

【项目内容设计】



任务 1 识别客户面临的主要风险

【任务描述】

风险是在特定环境，特定时间段内，某种损失发生的可能性。无论是人的身体还是财产都会面临各种各样的风险。通过本任务的学习，同学们会了解人身风险、财财产风险、责任风险和投资风险等。

【情景设计】

1.2002 年 8 月 1 日晚 8 时，沈旭华和朋友们在吃饭，正要点菜之际，其手机响起。由于包间嘈杂，她来到了包间斜对门木门旁接电话。 沈旭华推门进去，不料尚未完工的消防通道没有灯也没有栏杆。于是，沈旭华从二楼直接摔到了一楼，享年 34 岁。

2.邓丽君，(台湾歌星)，1995 年 5 月 8 日晚因哮喘引发心脏病而英年早逝，享年 42 岁。

3.2001 年“9.11”事件造成 190 亿美元直接损失，加上民事责任和保险责任，损失 770 亿美元；死亡 3200 人。

4. 2004 年 12 月 26 日印尼 7.9 级地震引发大海啸造成 223000 死亡，经济损失数百亿美元，保险责任赔付不足 100 亿美元。

【任务要求】

1. 分析给定案例中的风险；

2. 以小组为单位，分析小组每一位成员面临的风险。

【活动安排】

活动 1 客户面临的人身风险识别

【活动目标】

通过本活动，学生能够了解客户面临人身风险的种类，并能够帮助客户了解其自身的人身风险。

【知识支撑】

1.生命风险

个体的死亡不仅会导致所在家庭发生额外的费用，其带来的更大的财务损失时家庭未来收入的丧失。这种风险就是生命风险。 为了评估一个负担家庭生计者的死亡对家庭所产生的财务影响，根据风险管理的办法可以建立一个生命价值分析模型。该模型将家庭可能遭受的财物损失以经济价值取代，此价值通常是购买寿险的依据。利用该模型可以帮助人们决定是否需要购买人寿保险产品，以及确定合理的保险金额。

2.健康风险

健康状况不佳与死亡一样会造成两种损失，即所得的损失和额外的费用，用于死亡所引起的经济损失的评估方法，同样也可以用于计算健康风险所引起的损失。

由受伤、生病所引起的非预期的额外费用主要包括住住院费、手术费、药费、护理费等

等。但是，要评估健康风险是非常困难的，因为患病率不像死亡率，无法准确预测；生病严重性与发生频率也难以确定；缺乏社会公共疾病统计数据。一般保险公司会收集和掌握一些疾病的相关统计资料，以便确定相关保险产品的费率。



知识阅读

据统 ，2012 年，全国共查处不按交 信号灯指示 交 法 为 2649 万 ，平均每天 7 万多 。全国接报涉及人员上我的 口交 事故 4.6 万 ， 成 1.1 万人死亡、5 万人受伤，分别上升 17.7%、16.5%和 12.3%。全国私家 导 的交 事故 数、死亡人数 去年上升 5.5%和 6.5%，分别占机动 肇事总数的 68.7%和 58.8%。

2013 年，全国大中型客 数 249 万 ， 数 2016 万 。2013 年，全国大中型客 检 率 到 86%， 往年提 6 6 个百分点，但全国仍有 133 8 万 大中型客 期未 安全检 。在人员伤亡事故中，有 6790 是由于机动 安全性能不合格导 的， 成 3491 人死亡、7291 人受伤。

2013 年，全国小型微型 包 数 1438 万 ，增加 200 多万 ，其中在农村地区使用的为 763 万 ，占总 的 53.07%。，全国发生涉及小型微型 包 交 事故 1.3 万 ，其中 6000 事故发生在农村地区， 成 2000 人死亡。2013 年，小型微型 包 发生一次死亡 5 人以上交 事故 50 。

活动 2 客户面临的财产风险识别

【活动目标】

通过本活动，学生能够了解客户面临财产风险的种类，并能够帮助客户了解其财产面临的风险。

【知识支撑】

客户的财产主要有两种，即不动产和动产。

不动产是指依自然性质或法律规定不可移动的土地、土地定着物、与土地尚未脱离的土地生成物、因自然或者人力添附于土地并且不能分离的其他物。家庭拥有的最常见的不动产是住宅，其他类型的不动产也会面临财产损失的风险。例如，共管住宅单位的所有者不仅对他们所有的住宅单位享有所有权，而且对小区财产的公共区域，如土地、游泳池和娱乐区享有所有者权利，这些权利可能给他们带来风险。不动产主要会面临火灾、爆炸、自然灾害、空中运行物体坠落的风险。

动产是指能够移动而不损害其经济用途和经济价值的物，一般指金钱、器物等，与不动产相对。动产包括除不动产之外所有有形和无形财产，为了确定个人财产损失风险的类别并为其提供保险，可将将个人所拥有的动产分为以下类别：

①住所用品，具体包括家具、电器设备、厨房用具、食品、衣物、运动器材等居家常用物品。

②贵重个人物品，如金银器皿、珠宝、毛皮等高价值的财产。

③特殊财产。例如古董、艺术品、邮票等，特殊财产具有独一无二的品质，价值很难确定。

④商业个人财产。例如办公室家具、计算机设备等用于商业目的的个人财产。

⑤机动车辆、游艇和私人飞机等交通工具或娱乐设施。

动产除了会面临火灾、爆炸、自然灾害等风险外，还会面临盗窃、抢劫、保管不善等风险，贵重物品和特殊财产还会面临市场价格波动的风险，而机动车辆、游艇等则会面临碰撞、第三者责任等风险。

活动 3　客户面临的责任风险识别

【活动目标】

通过本活动，学生能够理解责任风险，并能够帮助客户了解其面临的责任风险。

【知识支撑】

责任风险是指因个人或团体的疏忽或过失行为造成他人的财产损失，或人身伤亡，按照法律、契约应负法律责任或契约责任的风险。

1.侵权责任

个人或家庭成员在从事各项业务和日常活动中，由于疏忽、过失等行为造成他人的伤害，或虽无过错但根据法律规定应对受害人承担民事赔偿责任。个人和家庭面临的侵权损害赔偿责任的诉讼可能是由以下原因引起的：

（1）过失。这是最普遍的责任损失原因。为了证明过失侵权的发生，受害方必须证明过失侵权行为的所有四个法律要素都已具备：行为人实施了侵害行为、发生了人身伤害或者财产损失、侵害行为与人身伤害或者财产损失之间有因果关系，以及行为人主观上有过错。

（2）故意侵权。由故意行为导致的责任，而不管损害本身是不是侵权方的意图。例如诽谤、造谣、侵犯、殴打、侵入和妨害等。

（3）绝对责任。不需要证明侵权方有过失责任即有权要求对方负民事赔偿责任。例如，如果一个人喂养的狗咬伤了邻居，那么无论是否已经证明狗的主人有过失的存在，该人都必须承担相应的民事损害赔偿责任。

2.违约责任

如果当事人不履行合同中约定的义务，或者法律直接规定的义务，就可能导致违约并承担违约责任。例如，债务人在客观上已经没有履行能力、债务人延迟履行、不完全履行、拒绝履行以及债权人延迟履行等，都属于违约行为的具体形态。

3.其他责任

凡不属于违约责任和侵权责任的其他民事责任都可以归入这一类，如返还不当得利的责

任等。

活动 4 客户面临的投资风险识别

【活动目标】

通过本活动，学生熟悉投资可能面临的风险类型，并能够帮助客户分析其投资面临的风险。

【知识支撑】

对于个人和家庭而言，除了上述人身风险、财产风险和责任风险外，通货膨胀风险和投资资风险也是日常生活中经常碰到的。各种投资工具主要面临以下风险：

1.利率风险

利率风险是指由于利率的波动使资产价值或利息收入减少，或者使负债利息支出增加的可能性。而对于普通家庭来说，经常面临的利率风险事借款利息成本增加和由于利率变动引起的证券价格的波动。

2.通货膨胀风险

投资债券的实际收益率公式为：

实际收益率=名义收益率—通货膨胀率

当通货膨胀发生时，货币的实际购买能力下降，会出现投资收益在量上虽然增加，但在市场上能够买得起的东西却相对减少的情况。

3.价格变动风险

即证券市场价格变化带来损失的可能性。

4.信用风险

即发行债券的企业未如约定期支付本息的风险。

5.流动性风险

当个人急于将手中的证券转让出去时，有时不得不在价格上折价销售，或是支付一定的佣金。

除了上述几种风险外，还有可能遇到再投资风险、回收性风险等。这些风险中，价格风险、利率风险和通货膨胀风险统称为系统性风险（即与整个市场有关的）、其他的都归于系统性风险（只与单个公司或企业有关）

任务 2 分析人身保险产品及其功能

【任务描述】

不同的保险产品有不同的保障功能。通过本任务的学习，学生可以了解人身保险产品的种类及其主要功能。

【情景设计】

有个人在回家的路上出了车祸，当他动完手术躺在病床上，家人围在身边哭泣时，听见病房外有敲门声，第一位拜访者是他的牧师，他的牧师对他说：“噢，我可怜的孩子，愿主保佑你早日康复。”

第二位拜访者是他的朋友，他的朋友带着鲜花和水果，对他说：“你好好养病吧。”然后留下东西走了。

第三位拜访者是他的医生，医生对他说：“你伤得不重，过几个月就会好了。”然后留下账单，离开了。

最后，他的保险经纪人来到病房，为他带来了一张支票，付清了住院的费用，同时，还有一张薪资给付支票，保证生病期照常领薪水。他的家人立刻被这真正的帮助感动了，拉着他的保险经纪人说：“你才是我们真正的救星。”

【任务要求】

以小组为单位，思考一下“你才是我们真正的救星”这句话的意思。

【活动安排】

活动 1 人寿保险产品及其功能分析

【活动目标】

通过本活动，学生能够了解人寿保险产品的种类和功能。

【知识支撑】

人寿保险是以人的寿命为保险标的，以人的生存或死亡为保险事件的一种人生保险。即当被保险人死亡或达到合同约定的年龄、期限时，保险人向被保险人或其受益人给付保险金。

传统意义上的寿险，典型的形式是死亡保险、生存保险和两全保险。其主要特点是固定给付，但缺乏灵活性和适应性。随着寿险竞争的日趋激烈和市场风险的加大，出现了一些新的能较适应市场需求及规避风险的险种，其中主要有变额保险、万能保险及变额万能寿险。

1.传统寿险

（1）死亡保险。死亡保险是以被保险人的死亡为给付保险金条件的保险。按照保险期限的不同，死亡保险可分为定期死亡保险和终身死亡保险。

（2）定期死亡保险。定期死亡保险习惯上称为死亡寿险。是指由保险人在一定期限内提供死亡保障的一种人寿保险。定期寿险只对在保险期限内死亡的被保险人给付保险金，保险期限的长短非常灵活，可长可短。

（3）终生死亡保险。终生死亡保险简称终身寿险。是一种不定期的死亡保险。即保险人对保险人终生提供死亡保障的一种人寿保险，无论被保险人何时死亡，保险人都要给付死亡保险金。终身死亡保险的最大优点是被保险人可以得到永久性的保障。

（4）生存保险。生存保险以被保险人的生存为给付保险金条件的保险。即当被保险人了保险期满或达到合同约定的年龄时仍然存在，保险人负责给付保险金。生存保险主要是为

年老的人提供养老保障或者为子女提供保险金等。年金保险是一种有规则、定期向被保险人给付保险金的生存保险。在寿险实务中，生存保险一般不作为独立的险种。

（5）两全保险。两全保险又称生死合险，是以被保险人的生存或死亡为给付保险金条件的保险。两全保险即提供死亡保障又提供生存保障，具有保障性和储蓄性双重功能；两全保险中的死亡给付对象是受益人，期满生存给付的对象是被保险人，因而，即保障受益人的利益又保障被保险人本人的利益。

2. 特种人寿保险

（1）年金保险。年金保险是生存保险的特殊形态，是指被保险人在生存期间每年给付一定金额的生存保险。死亡保险的目的在于保障自身死亡后家庭经济生活的安全，年金保险的目的则是防备自身老年时经济生活的不安定。

（2）简易人寿保险。简易人寿保险，是指用简易的方法所经营的人寿保险。它是一种小额的、免验体格的、适应一般低工资收入职工需要的保险。简易人寿保险的缴费期较短，保险金额有一定限制，且不用经过体格检查。简易人寿保险的保险费略高于普通人寿保险的保险费。

（3）弱体保险。弱体保险又称健体保险，是指将风险程度较高即死亡率较高的人作为保险对象，在附加一定条件后承保的保险形式。根据被保险人的风险程度，弱体保险在承保时，通常采用的方法有保险金削减给付法、年龄增加法和特别保险费征收法。

3. 现代创新性人寿保险

（1）投资连结保险

在我国，投资连结保险是指包含保障功能并至少在一个投资账户拥有一定资产价值的人身保险产品。

该投资账户必须是资产单独管理的资金账户。投资账户应划分等额单位，单位价值由单位数量及投资账户中资产或资产组合的市场价值决定。投保人可以选择其投资账户，投资风险完全由投保人承担。除有特殊规定外，保险公司的投资账户与其管理的其他资产或投资账户之间不得存在债权、债务关系，也不承担连带责任。

投资连结保险产品的保单现金价值与单独投资账户（或称“基金”）资产相匹配，现金价值直接与独立账户资产投资业绩相连，一般没有最低保证。不同的投资账户，可以投资在不同的投资工具上。

中国保监会认可的投资连结保险产品应具备的特点包括：①该产品必须包含一项或多项保险责任；②该产品只收连结到一个投资账户上；③保险风险和费用风险由保险公司承担；④投资账户的资产单独管理；⑤保单价值应当根据保单在每一投资账户中占有的单位数极其单位价值确定；⑥投资账户中应对某张保单的资产产生的所有投资净收益（损失），都应当划归该保单；⑦每年至少应当确定一次保单的保险保障；⑧每月至少应当确定一次保单价值。

投资连结险主要有以下特征：

a.投资账户设置。保险公司收到保费后，按照事先的规定将保费的部分或全部配入投资账户，并转换为投资单位。投资单位有一定的价格，保险公司根据保单项下的投资单位数和相应的投资单位价格计算其账户价值。

b.保险责任和保险金额。投资连结保险的保险责任与传统产品类似，一些产品还加入豁免保险费、失能保险金、重大疾病等保险责任。

在死亡保险金额的设计上，存在两种方法：一种是给付保险金额和投资账户价值两者较大者（方法A），另一种是给付保险金额和投资账户价值之和（方法B）。

c.保险费。一种缴费方式是在固定缴费基础上增加保险费假期，另外还允许投保人在交纳约定的保险费外，随时在支付额外的保险费，取消了缴费期间、缴费频率、缴费数额的限制。

d.费用收取。根据保监会的规定，投资连结保险产品仅可收取以下费用：初始费用、买入卖出差价、风险保险费、保单管理费、资产管理费、手续费和退保费用。

（2）万能保险

万能保险是一种缴费灵活，保额可调整，非约束性的寿险。

万能保险的经营透明性高。保单持有人可以了解到该保单的内部经营。保单持有人可以得到有关保单的相关因素，如保费、死亡给付、利息率、死亡率、费用率、现金价值之间相互作用的各种预期的结果的说明。万能保险具有透明度的一个重要因素是其保单的现金价值与纯保险保额是分别计算的，即具有非约束性。纯风险保额与现金价值之和就是全部的死亡给付额。从万能保险经营的流程上看，保单持有人首先交纳一笔首期保费，首期的各种费用出首先要从保费中扣除。其次，死亡给付分摊额以及一些优惠附加条件（如可变保费）等费用，要从保费中扣除。进行了这些扣除后，剩余部分就是保单的现金价值。这部分价值通常是按新投资利率计息累积到期末，成为期末现金价值。

在保单的第二个周期（通常一个月为一周期），期初的保单现金价值为上一周期期末的现金价值额。在此周期，如果首期保费足以支付第二个周期的费用及死亡给付分摊额，保单持有人就可以不缴纳保费。如果前期的现金价值不足，保单就会由于保费缴纳不足而失效。本期的死亡给付分摊及费用分摊也要从上期期末的现金价值余额及本期保费中扣除，余额就是第二期期初的现金价值余额

万能保险主要有以下特征：

a、死亡给付模式。万能保险主要提供两种死亡给付模式，投保人可以任选其一。当然，给付方式也可随时改变。这两种方式习惯上称为A方式和B方式。A方式是一种均衡给付的方式；B方式是直接随保单现金价值的变化而变化的方式。

在A方式中，死亡给付额固定，净风险保额每期都进行调整，使得净风险保额与现金价值之和成为均衡的死亡给付额。这样，如果现金价值增加了，则风险保额就会等额减少。

在方式B中，规定了死亡给付额为均衡的净风险保额与现金价值之和。这样，如果现

金价值增加了，则死亡给付额会等额增加。

b.保费缴纳。万能保险的投保人可以用灵活的方法来缴纳保费。保险公司一般会对每次交纳最高和最低限额作出规定，只要符合保单规定，投保人可以在任何时间不定额的缴纳保费。

c.结算利率。保险公司应当为万能保险设立单独账户。在单独账户中，不得出现资产小于负债的情况。一旦资产小于负债，保险公司应当立即补足资金；同时，因结算利率低于实际投资收益率而产生的公司收益也应被转出单独账户。

万能保险的保单可以提供一个最低保证利率。万能保险的结算利率不得高于单独账户的实际投资收益率，两者之差不得高于2%。

d.费用收取。万能保险保单只可收取以几种费用：初始费用、风险保险费用、保单管理费、手续费、退保费用。

（3）分红保险

分红保险是指保险公司将其实际经营成果优于定价假设的盈余，按一定比例向保单持有人进行分配的人寿保险产品。分红保险、非分红保险以及分红保险产品与其附加的非分红保险产品必须分设账户，独立核算。分红保险采用固定费率的，其相应的附加保费收入和佣金、管理费用支出等不列入分红保险账户；采用固定死亡率的，其相应的死亡保费收入和风险保额给付等不列入分红保险账户。

分红保险产品从本质上说是一种保护享有保单盈余分配权的产品，即将寿险公司的盈余按一定比例分配给保单持有人。分配给保户的保单盈余，也就是我们所说的保单红利。

分红保险产品盈余（或红利）的主要三个来源是利差益、死差益和费差益。除此以外，还有其他的盈余来源，包括：失效收益，投资收益及资产增值，残废给付、意外加倍给付、年金预计给付额等与实际给付额的差额，预期利润。

根据《个人分红保险精算规定》中的要求，分红保险的红利分配应当满足公平性原则和可持续性原则。保险公司每一会计年度向保单持有人实际分配盈余的比例不低于当年可分配盈余的70%。

红利分配采取现金红利和增额红利两种方式。现金红利分配是指直接以现金的形式将盈余分配给保单持有人，保险公司可以提供多种红利领取方式，比如现金、抵交保费、累积生息以及购买交清保额等。增额红利分配是指在整个保险期限内每年以增加保额的方式分配红利。

活动2 人身意外伤害保险产品及其功能分析

【活动目标】

通过本活动，学生能够了解人身意外伤害保险产品的特征，能够分析人身意外伤害保险产品的功能。

【知识支撑】

人身意外伤害保险是指保险人以被保险人因意外伤害事故造成死亡、残废为给付保险金条件的一种人身保险。

意外伤害保险有三层含义：首先，必须有客观的意外事故发生，且事故原因是以外的、偶然的、不可预见的；其次，被保险人不许有因意外事故造成人身死亡或残废的结果；再次，在意外事故发生和被保险人遭受人身死亡或残废的结果之间有着内在的、必然的联系，即意外事故的发生时被保险人死亡或残废的原因，而被保险人死亡或残废是意外事故的后果。

意外死亡给付和意外残废给付是意外伤害保险的基本责任。其派生责任包括医疗给付、误工给付、丧葬给付和遗属生活费给付等责任。人身意外伤害保险主要有以下特征：

①人身意外伤害保险的费率厘定不以保险人的生命为依据。意外伤害保险的被保险人遭受意外伤害的概率取决于其职业、工种或从事的活动，一般与被保险人的年龄、性别、健康状况无直接的联系。因此，被保险人的职业成为意外伤害保险费率厘定的重要因素。

②人身意外伤害保险的承保条件较宽。相对于其他业务，意外伤害保险的承保条件一般较宽，高龄者也可以投保，而且对被保险人也不必进行体格检查。

③人身意外伤害保险的保险责任不包括疾病所致的被保险人的死亡和残废。

④人身意外伤害保险有关责任期限的规定。在人身意外伤害保险中，只要被保险人遭受意外伤害的事件发生在保险期限内，而且自遭受意外伤害之日起的一定时间内即责任期限内（通常为 90 或 180 天）造成死亡或残废后果，保险人就要承担保险责任，给付保险金。即使在死亡或者被确定为残废时期保险期限已经结束，但只要未超过责任期限，保险人仍要承担给付保险金的责任。

⑤人身意外伤害保险属于定额给付保险。在人身意外伤害保险中，死亡保险金的数额是保险合同中约定的，当被保险人死亡时如数给付；残废保险金的数额由保险金和残废程度两个因素确定。

人身意外伤害保险排在保险购买优选原则的首位。人生处处有风险，人身意外保险可以合理的转移可能遭受到的风险，免除生活的后顾之忧。该类保险具有价格低保障高的特点。按照不同的要素，人身意外伤害保险分为许多种，下面是常见的几种划分。

1. 按实施方式划分

（1）自愿性的人身意外伤害保险。自愿性的人身意外伤害保险是投保人根据自己的意愿和需求投保的各种人身意外伤害保险。比如，我国现开办的中小学生平安险、投宿旅客人身意外伤害保险就是其中的险种。这些险种均采取家长或旅客自愿投保的形式，由学校或旅店代收保费，再汇总交保险公司。

（2）强制性的人身意外伤害保险。强制性的人身意外伤害保险是由政府强制规定有关人员必须参加的一种人身意外伤害保险，它是基于国家保险法令的效力构成的被保险人与保险人的权利和义务关系。

2. 按险种结构划分

（1）单纯人身意外伤害保险。保险责任仅限于人身意外伤害。我国目前开办的团体人身意外伤害保险、公路旅客人身意外伤害保险、学生团体人身意外伤害保险、驾驶员人身意外伤害保险等，都属于单纯人身意外伤害保险。

（2）附加人身意外伤害保险。这种保险包括两种情况：一是其他保险附加人身意外伤害保险。另一是人身意外伤害保险附加其他保险责任。如我国目前开办的简易人身保险，以生存到保险期满或保险期限内死亡为基本保险责任，附加人身意外伤害造成的残废，属于生死两全保险附加人身意外伤害保险。再如，住宿旅客人身意外伤害保险，保险责任包括旅客由于人身意外伤害造成的死亡、残废以及旅客随身携带行李物品的损失，属于人身意外伤害保险附加财产保险。

3.按保险对象划分

（1）个人人身意外伤害保险。个人人身意外伤害保险是以个人作为保险对象的各种人身意外伤害保险。机动车驾乘人员人身意外伤害保险、航空人身意外伤害保险、旅客人身意外伤害保险和旅游人身意外伤害保险等是个人人身意外伤害保险的主要险种。

个人人身意外伤害保险的特点是：

①大多属于自愿保险，但有些险种属于强制性保险。如我国旅客人身意外伤害保险就带有强制性的特点。②多数险种的保险期间较短。③投保条件相对宽松。凡是身体健康、能正常工作或正常劳动者均可作为保险对象。④保险费率低，而保障范围较大。由于一般的个人人身意外伤害保险不具有储蓄性，所以保险费仅为保险金额的千分之几，甚至万分之几。

（2）团体人身意外伤害保险。团体人身意外伤害是以团体为保险对象的各种人身意外险。由于人身意外伤害保险的保险费率与被保险人的年龄和健康状况无关，而是取决于被保险人的职业，所以人身意外伤害保险最适合于团体投保。在我国，主要的团体人身意外伤害保险险种有中国人民保险公司于1982年开办的团体人身意外伤害保险，1992年开办的团体人身意外伤害长期还本保险等。

团体人身意外伤害保险的特点：

一是投保人与被保险人不是一个人，投保人是一个投保前就已存在的单位，如机关、学校、社会团体、企业、事业单位等，被保险人是单位的人员，如学校的学生、企业的员工等。

二是保险责任主要是死亡责任，以被保险人死亡作为给付保险金的条件，所以投保人在订立保险合同时，应经被保险人书面同意，并认可保险金额。

三是保险金额一般没有上限规定，仅规定最低保额。

四是保险费率低，团体人身意外伤害保险由于是单位投保，降低了保险人管理成本等方面的费用，保险费率因此降低。

五是在通常情况下，保险费交纳是在保险有效期开始之日一次交清，保险费交清后保单方能生效。团体人身意外保险与个人人身意外伤害保险相比较而言，二者在保险责任、给付方式等方面相同，区别比较明显的是：保单效力有所不同。在团体人身意外伤害保险中，被

保险人一旦脱离投保的团体，保险单即对该被保险人失效，投保单位可以专门为该被保险人办理退保手续，保险单对其他被保险人仍然有效。



知识阅读

买人 意外伤害保 的几个 区

人 意外 作为保 业最主 的 种之一，具有 保 低保 的特点。 机失事、火 相撞、台 、地 无处不在，人 意外 能够 家庭 务危机，减少损失，是 最简单、最快捷、最有效的方式。

区一：人 意外 可以承担所有的意外

人 意外 只对保单上 任 围内的意外事故 ，在 择时 看清楚保 合同。同时，根据 单独或者 加不同的意外 。有些情况不属于意外，出于本人有意 的 为，如自杀、自伤等，不 是直接 是 接故意均不属于意外。关 看 成伤害的原因，原因属出于意外，伤害结果就属于意外，结果 属于意外，而原因 意外者，一 不 为是意外伤害。如城市中公共汽 拥挤不堪，而且已经启动，某乘客却强 硬挤上 ，售票员 劝不听，结果 成 伤， 种伤害完全是可以 料的，也是完全可以 止的，因此不属意外伤害，一 意外伤害保 不予理 。

特别 提 投保人的是，有些因工作因素带来的伤害，保 公司也是不 的，只能 商业 主 任 等 种 决。

区二：人 意外 的保 付

未成年人的 故保 有 定。未成年人不具有劳动能力且没有工 收入，因此未成年人的 故保 是按照一个人 10 年的基本生活标准确定的，多数地区的少儿 故保 不 5 万元。家 在为孩子 择意外 时，应当注意 故保 的 制， 出保 分无效。

区三： 买不同保 公司的意外 可得到全 理

如果消 者 买了两家或者两家以上保 公司的意外 ，是可以向多家保 公司索 的。人 意外伤害保 分为两个 份：死亡伤残保 和医疗 用（后者 加并 加收保 ）。死亡伤残保 是一种定 的保 ，如因意外事故导 死亡或残疾，就可以向投保公司索取保 （ 保 是按伤残等级来决定的，如果死亡可以索取全 保 ）。而医疗 用是 用 偿原则，即 保 人只能 得 偿，不能 益。如果因意外事故产生的医疗 ，可以在医疗 用的 内向多家保 公司索 ，但是累 偿 不能大于实 医疗开支。

买意外 占注意上 几个 区外 注意了 产品保 内容，免 围，同时 根据自己的切 情况 择不同的人 意外保 。

活动3 健康保险产品及其功能分析

【活动目标】

通过本活动，学生能够熟悉健康保险产品的类别，能够分析健康保险产品的功能。

【知识支撑】

健康保险是以人的身体为标准，当被保险人因意外事故或疾病造成残疾、死亡、医疗费用支出以及丧失工作能力而使收入损失时，由保险人给付保险金的一种人身保险。一般来说，健康保险的保险责任包括两大类：一是被保险人因意外事故或疾病所致的医疗费用损失，即人们习惯上所称的医疗保险或医疗费用保险；二是被保险人因意外事故或疾病所致的收入损失，这类健康保险的保单被称为残疾人收入补偿保险。

构成健康保险所承保的疾病风险必须符合三个条件（1）必须是由于明显的非外来原因造成的；（2）必须是由于非先天性的原因造成的；（3）必须是由于非长存的原因造成的。

1. 健康保险的特征

（1）健康保险保险金具有补偿性质

在健康保险中，保险人支付的保险金是对被保险人因为医治疾病所发生的医疗费用支出和由此引起的其他费用损失的补偿，但不是对被保险人的生命或身体的伤害进行补偿。

（2）健康保险的承保条件比较严格

健康保险的承保条件比一般寿险的承保条件更要严格，其对疾病产生的因素，需要相当严格的审查，一般是根据被保险人的病历来判断的。另外，保单中常有等待期或者观察期的规定。

（3）健康保险的保险人可以行使代为求偿权

由于健康保险具有损害保险性质，当被保险人发生的医疗费用损失是由于第三者的原因而造成的时，保险人在给付被保险人医疗保险金后，可以向第三者使代位求偿权。

（4）健康保险的风险具有变动性和不可预测性

由于健康保险涉及医学上的技术问题，同时在医疗费用的开支中，又有不少人为因素，加之医疗技术日益发展，医疗器械和药品不断更新，使得医疗支出的水平不断上升。这一切都使得健康保险的风险具有变动性和不可预测性。在实务中，健康保险大多采用短期保险合同，通常不超过一年。

2. 健康保险的基本类型

（1）医疗保险

医疗保险是指提供医疗费用保障的保险。医疗费用包括医生的医疗费、手术费、住院费、护理费等。常见的医疗保险包括普通医疗保险、住院医疗保险、手术医疗保险、特种疾病保险、住院津贴保险、综合医疗保险等。

（2）残疾收入补偿保险

残疾收入补偿保险是指提供被保险人在残废、疾病或意外受伤后不能继续工作所造成的

收入损失的补偿的保险。残疾收入补偿保险的给付方式一般有三种：一是按月或周给付；二是按给付期限给付；三是按推迟期给付。

3. 健康险的若干规定

（1）免赔额条款

即在健康保险中，一般对一些金额较低的医疗费用均采用免赔额的规定。一是单一免赔额；二是全年免赔额；三是集体免赔额。规定免赔额后，小额的医疗费用由被保险人自负，大额的医疗费用由保险人承担。

（2）观察期条款

观察期条款又称等待期条款，是为防止已有疾病的被保险人投保，健康保险保单常规定合同生效一段时间后，保险人才对被保险人因疾病发生的医疗费用承担给付责任。这一段时间就是观察期，一般为半年。被保险人在等待期或者观察期内因疾病指出医疗费用或收入损失，保险人不负责任。等待期或观察期结束后，健康保险保单才正式生效。

（3）比例给付条款

比例给付条款又称共保条款。即对超过免赔额以上的医疗费用部分，采用保险人与被保险人共同分担的比例给付的方法。比例给付既可以按某一固定比例给付，也可以按累进比例给付。这样，既有利于保障被保险人的经济利益，也有利于被保险人对于医疗费用的控制。

（4）给付限额条款

即在保险合同中对保险人医疗保险金的给付规定一个最高限额，医疗费用实际支出超过部分由被保险人自己负担，以此控制医疗费用的总支出水平。

任务 3 分析客户保险保障需求

【任务描述】

客户的收入、年龄阶段、家庭生命周期等因素会影响客户的保险保障需求。通过本任务，学生能够了解到在家庭生命周期不同阶段和个人生命周期不同阶段对保险保障的需求情况。

【情景设计】

2010 年，客户张先生 36 岁，老家在湖南农村，在东莞经营家装公司。张先生年收入 30 万元，一家六口人，文化不高，但是由于早年曾购买过一家保险公司的意外险后出险，得到治疗后理赔，就对保险非常信任。

2007 年的一天通过朋友介绍认识深圳某保险公司代理人，随后一次性在该代理人手下为家中的妻子儿女五口人购买了年交保费 5 万余元的保险，那一份份的保险合同重叠来足有一尺多高。

而他后来在另外一个代理人那为自己买的保险虽全面，包括了寿险、重疾险、意外险、医疗险，但寿险和重疾险保额却只有区区 10 万元，而保费只有 4000 多元。

2010 年 4 月他妻子因为腿疼，去医院检查发现妻子腿部半月板不知什么时候、因为什

么原因裂口，需要手术治疗，医生问他有没有保险，他才想起来回家查看保险合同。

好不容易费力地看了合同，发现上面除了提到有关重大疾病方面涉及医疗外，没有任何有关医疗费用报销的条文；而妻子的重大疾病险条款更是苛刻得不能让人接受：因为疾病经医生诊断用现代医学手段无法治愈，且存活期不超过 6 个月给付寿险保额 50%，且原来所交保费不变；在现金价值表中交足两年保费后没有一分钱。这就意味着他退了这个已交两年保费的保险，竟然分文得不到。

他又查看了儿子和女儿的保险，发现只有到了他们 60 岁时才可以享用比所交保费多不到几千元的贺寿金，并且给付后合同终止；如果中途只有死亡或残疾按保额一定比例给付，也没有有关疾病和意外方面的保障。看完这些合同后他认为与自己投保时的初衷相距太远，立马和在深圳的代理人联系，并对代理人多次在电话中解释不清十分恼火。

【任务要求】

1. 以小组为单位，讨论一下张先生在购买保险产品时可能存在哪些问题。

2.以理财规划师的身份，给张先生提几点建议。

【活动安排】

活动 1 家庭生命周期保险保障需求分析

【活动目标】

通过本活动，学生能够熟悉家庭生命周期不同阶段客户对保险保障需求的情况，学生能够针对家庭生命周期所处阶段，根据客户的财务状况，为客户分析其保险保障需求。

【知识支撑】

1.家庭生命周期理论

家庭生命周期是研究客户不同阶段行为特征和价值取向的重要工具，理财规划师可以帮助客户根据其家庭生命周期设计适合客户的理财套餐，包括帮助客户选择合适的保险产品。

家庭作为一个群体担当着组织家庭成员分工合作、生产、消费、养育子女、赡养老人等各项重要功能。任何一个家庭，都有自己从建立、发展到解体和消亡的过程。就家庭而言，从一对夫妻结婚建立家庭生养子女（家庭形成期）、子女长大就学（家庭成长期）、子女独立和事业发展到巅峰（家庭成熟期）、夫妻退休到夫妻终老而使家庭消灭（家庭衰老期），就是一个家庭的生命周期。

家庭形成期：指从结婚到新生儿诞生时期，一般为 1～5 年。这一时期是家庭的主要消费期。经济收入增加而且生活稳定，家庭已经有一定的财力和基本生活用品。为提高生活质量往往需要较大的家庭建设支出，如购买一些较高档的用品。贷款买房的家庭还须一笔大开支——月供款。

家庭成长期：指从小孩出生直到上大学，一般为 18～25 年。在这一阶段里，家庭成员不再增加，家庭成员的年龄都在增长，家庭的最大开支是生活费用、医疗保健费、教育费用。

财务上的负担通常比较繁重。同时，随着子女的自理能力增强，父母精力充沛，又积累了一定的工作经验和投资经验，投资能力大大增强。

家庭成熟期：指子女参加工作到家长退休为止这段时期，一般为15年左右。这一阶段里自身的工作能力、工作经验、经济状况都达到高峰状态，子女已完全自立，债务已逐渐减轻，理财的重点是扩大投资。

家庭衰老期：指退休以后。这一时期的主要内容是安度晚年，投资的花费通常都比较保守。

2.家庭生命周期不同阶段的保险保障需求

家庭的这四个阶段具有不同的理财特点，在不同的阶段，家庭对于资产的流动性需求、资产配置状况以及风险承担能力都会不同（如表4-1所示）。我们可以看到，在家庭生命周期的不同阶段，客户收入、支出状况会有所不同，而家庭理财目标也在不断改变，适合的投资工具及资产配置的重点也在变化，但保险需求贯穿了整个家庭生命周期，满足着不同层次的理财目标。家庭生命周期理论在金融理财中运用的一个重点，就是联系客户所处的家庭生命周期阶段，进行家庭资产配置。

表4-1 家庭生命周期各阶段的财务状况与保险安排

	家庭形成期	家庭成长期	家庭成熟期	家庭衰老期
收入与支出	收入以薪酬为主，支出随家庭成员的增加而上升	收入以薪酬为主，支出随家庭成员固定而趋于稳定，子女上大学，费用负担重	收入以薪酬为主，事业发展和收入达到巅峰，支出随家庭成员减少而降低	以理财收入和转移性收入为主，医疗费用支出提高
储蓄	随家庭成员增加而下降，家庭支出负担大	收入增加而支出稳定，在子女上大学前储蓄逐步增加	收入达到巅峰，支出稳中有降，该阶段为退休金积累的最佳时期	一般支出大于收入，退休金开始耗用
居住	和父母同住或租住	和父母同住或自行购房	与父母同住或夫妻单住	夫妻居住或与子女同住
资产	资产有限，年轻可承受较高的投资风险	可积累的资产逐年增加，要适当控制投资风险	资产达到巅峰，投资风险需降低，以保障退休金安全	逐年变现资产来应付退休后生活费用支出，投资产品以固定收益类为主
负债	信用卡透支或消费贷款	若按揭购房，为交付房贷本息，降低债务阶段	负债在退休前全部还完	无新增负债
保险安排	意外伤害险、寿险保额	子女教育险、寿险	养老保险或递延年金	养老保险转即期年金、看护险

活动2 个人生命周期保险保障需求分析

【活动目标】

通过本活动，学生能够熟悉个人生命周期不同阶段客户对保险保障需求的情况，学生能

够针对个人生命周期所处阶段，根据客户的财务状况，为客户分析其保险保障需求。

【知识支撑】

个人的生命周期是按照年龄进行划分的，划分为6个阶段。各个阶段的特点和理财活动如表4-2所示。

表4-2　个人生命周期特点和理财活动

期间	探索期	建立期	稳定期	维持期	高原期	退休期
对应年龄	15-24岁	25-34岁	35-44岁	45-54岁	55-60岁	60岁以下
家庭形态	以父母家庭为生活重心	择偶结婚，有学前子女	子女上小学、中学	子女进入高等教育阶段	子女独立	以夫妻俩人为主
理财活动	求学深造，提高收入	银行贷款、购房	偿还贷款、筹集子女教育金	收入增加筹集退养老休金	负担减轻，准备退休	享受退休生活，进行遗产规划
投资工具	活期存款、定期存款、基金定投	活期存款、股票、基金定投	自用房产投资、股票、基金	多元投资组合	降低投资组合风险	固定收益投资为主
保险计划	意外险、寿险	储蓄险、寿险	养老险、定期寿险	养老险、投资性保险	长期看护险、退休年金	领取退休年金

1. 探索期

每个人未来的财务状况并不只是从步入社会开始第一份工作、领取第一份收入开始，而应从学生时代尤其是大学时代开始准备。

学生时代要为将来的财务自由做好专业上与知识上的准备，无论所学专业如何，都应学习掌握一些基本的理财知识，适当参与、尝试进行一些投资操作，或通过勤工俭学、科研开发等活动来获得一定的收入。在大学时代应培养良好的理财习惯，如财务记账、购买保险、基金定投、量入为出等，良好的理财习惯将使自己在今后的理财活动中受益无穷。

2. 建立期

自完成学业开始工作并领取第一份报酬开始，真正意义上的个人理财生涯才开始。这个时期由于刚工作，收入基数较低，还没有足够的资金与经验从事投资，无法获得投资性收入。

单身创业时代，是个人财务的建立与形成期，这一时期有很多理财目标，主要是筹备结婚、买房买车、继续教育支出等，如不科学规划，很容易形成入不敷出的窘境，因此，必须加强现金流管理，合理安排日常收支，适当节约资金进行适度金融投资，如股票、基金、外汇、期货投资，一方面积累投资经验，另一方面利用年轻人风险承受能力较强的特征博取较高的投资回报。

3. 稳定期

成家立业之后，两人的事业开始进入稳定的上升阶段，收入有大幅度的提高，财富积累较多，为金融投资创造了条件，而且这一时期两人的工作、收入、家庭比较稳定，面临着未来的子女教育、父母赡养、养老退休三大人生重任，这时的理财任务是要尽可能多地储备

资产、积累财富，未雨绸缪。因此，这一时期要做好投资规划与家庭现金流规划，以防范疾病、意外、失业等风险。可考虑采用定期定额基金投资等方式，利用投资的复利效应和长期投资的时间价值为未来积累财富。

4．维持期

经过十余年的职业生涯，个人对于自己未来的发展有了比较明确的方向，这一时期是事业发展的黄金时期，收入和财富积累都处于人生的最佳时期，更是个人财务规划的关键时期。

在此阶段，个人开始面临财务的三大考验，分别是为子女准备教育费用、为父母准备赡养费用，以及为自己退休准备养老费用，同时在这一阶段还需还清所有中长期债务。因此，这一阶段是个人和家庭进行财务规划的关键期，既要通过提高劳动收入积累尽可能多的财富，是要善用投资工具创造更多财富；既要偿清各种中长期债务，又要为未来储备财富。这一时期，财务投资尤其是中高风险的组合投资成为主要手段。

5．高原期

在我国，通常男性 60 岁退休，女性 55 岁退休。这时，房贷等中长期债务已还清，子女一般也已经步入社会开始独立，因此，这个时期基本上没有大额支出，也没有债务负担，财富积累到了最高峰，为未来的生活奠定一定的基础。

在此阶段，个人的主要理财任务是妥善管理好积累的财富，主动调整投资组合，降低投资风险，以保守稳健型投资为主，配以适当比例的进取型投资，多配置基金、债券、储蓄、结构性理财产品，以稳健的方式使资产得以保值增值。

6．退休期

一般来说，进入六七十岁的退休终老期后，主要的人生目标就是安享晚年，社会交际会明显减少，这一时期的主要理财任务就是稳健投资保住财产，合理消费以保障退休期间的正常支出。因此，这一时期的投资以安全为主要目标，保本是基本目标，投资组合应以固定收益投资工具为主，如各种债券、债券型基金、货币基金、储蓄等，因为债券本身具有还本付息的特征，风险小、收益稳定，而且一般债券收益率会高于通货膨胀率。

退休终老期的财务支出除了日常费用外，最大的一块就是医疗保健支出，除了在中青年时期购买的健康保险能提供部分保障外，社会医疗保障与个人储备的积蓄也能为医疗提供部分费用。为了使老年有充足的健康保障，除了社保与商业保险外，还要为自己准备一个充足的医疗保障基金。同时，退休终老期的一个重要任务是遗产规划以及与此相关联的税务规划。

活动 3 计算客户人身保险需求

【活动目标】

对客户的保险需求分析，是计算客户保险金额的前提和基础，因此，通过本活动，学生可以掌握计算客户保险需求即保险金额的方法和技巧。

【知识支撑】

1.人寿保险的需求计算

在人身风险规划方案内，寿险是减轻财务冲击的重要工具，一般而言，寿险额度的确定可以以个人年平均可支配收入作参照，然而，到底需要多少寿险保额才算足够？这个问题的答案却是因人而异，因为每个人的财务需求及财务目标都不一样，许多保险公司及寿险业务员经常以年收入10倍的法则来决定应有的寿险保额。然而，年所得的10倍法则并没有立论根据，因为他没有将家庭规模，需求及财务目标列为重要的现利因素。以下几个方法可供决定寿险保额的估算：所得倍数法、人身价值法和财务需求法。

1.所得倍数法

这是个最简易的计算法，容许在基本资料（年龄、收入）最少的状况下，推算其应有的保险金额，下面的年龄与保额对照表，原为台湾地区寿险公司核保人员审核“被保险人的保额及其收入之间比例”的依据，因此，又可称为“核保参考指数法”。另需注意的有二点：其一，这里所称保额，是指寿险及意外险之合计。其二，这里所说年收入，最好以其前一年固定、税后净收入为依据，如此推算其缴费能力相当可靠，保单续保率也可提高。

例如：A先生今年32岁去年收入12万元，税后收入10万元其保险需求=10万元×13（倍数）=130万元。

表4-3 核保参考指数表

年龄	寿险加意外险
16-30岁	14倍年收入
31-35岁	13倍年收入
36-40岁	12倍年收入
41-45岁	11倍年收入
46-49岁	10倍年收入
50-52岁	9倍年收入
53-56岁	8倍年收入
57-60岁	7倍年收入

2.人身价值法

人身价值是指一个人预期收益总数的现值，计算“人身价值”，有三个步骤是必需的：

①估算出个人在未来期间，每年的收入超过本身家庭维生费用的部分，即：预期收益=年收入-维生费用

②估算出从现在开始到未来收益停止的收益年数

③选定预定利率，再由预定利率计算折现因子

公式：人生价值=每年预期收益×收益年数的折现因子

例如：B先生今年45岁，预计60岁退休，年收入平均20万元，个人维持生活费用每年为5万元，其人生价值=（20万元-5万元）×10.380（年利率5%）=155.7万元。

3.财务需求法

在规划个人或家庭的人身风险时，须先诊断自己或家庭的财务状况，我们称之为“财务需求分析”。做好分析后，才能就其需求金额以及其所处生涯阶段，设计周全的保险规划，以确保个人或家庭的财务安全。

所谓需求，是指当个人或一个家庭中的主要经济来源者发生死亡、残废、疾病或面对退休后的生活，他与他的家庭所要面对的财务需求。

一般而言，个人或一个家庭的财务需求可分为五大方面：①家庭生活资金；②子女教育基金；③住宅基金；④退休生活基金；⑤最后丧葬费用。

寿险需求=家庭保障需求总额-可确保的财务来源总额

其中，家庭可确保的财务来源总额包括：存款与其他可变现资产、各类保险给付、其他收入等。我们可以通过表 4-4 所示来分析寿险需求。

表 4-4 寿险需求分析

家庭保障需求	金额
1.个人丧葬费用	
个人丧葬费用总额	
2.遗嘱生活费用	
配偶	
子女	
父母	
其他亲属	
遗嘱生活费用现值	
3.子女教育金	
子女教育金现值	
4.各类债务	
房屋贷款	
其他债务	
各类债务总额	
家庭保障需求（1+2+3+4）	
可确保财务来源	
5.存款及其他可变现资产	
6.保险给付	
社会保障给付	
商业保险给付	
保险给付总额	

7.其他收入来源	
其他收入来源现值	
可确保财务来源总额（5+6+7）	
寿险需求-家庭保障需求-可确保财务来源总额	



案例分析

务 求法 考 到你 保 到的特殊目标，为满 各个目标所 的保 ，以及在什么程度上可以 其他渠 —包括任何现有的人寿保 保单—实现 些目标。 种综合制定人寿保 划的方法叫做“ 求”方法，它包括四个关 的步 ：

第一步：确定保 目标

客户必 知 自己为什么 买保 。客户希望满 什么样的经济 求？为了帮助客户估算正确的保 ，理 划师应 列出客户买保 的所有目标。为了 明 一点，假 客户 确保当 世时，有 支付以下几个方 ：

- 客户的最后开支；
- 孩子的大学教育 用；
- 偶 休后的生活 用；
- 可能有房屋 款等未 完的债务。

4-5 为 三个目标分别作的假定。

4-5 目标与假定

保险目标	假定
最后开支	需要金额 11 000 元
孩子大学教育费用	孩子现在 8 岁，将在 18 岁上大学，学制为 3 年。按现在的价格，3 年全部费用是 90 000 元，从现在起到你孩子上大学年费用增长率为 5%。
配偶退休后的生活费用	妻子退休后的生活费用 妻子现在 30 岁，将在 60 岁退休，一直活到 80 岁。目前的年工资是 24 000 元，年增加 6%。配偶在退休第一年起需要他给付她工资的 60%作为退休后的每年生活费，按照年通货膨胀率 3%计算，退休 20 年内，退休开支将相应增加。

第二步：估算保 求

估算为实现每一个目标所 的保 偿 。 当的 偿 取决于以下因素：①保 目标；②实现 一目标的时 序；③类似 膨胀率和利率 类的假定。

假定 的 每年可以 取 4%的利息。在客户的目标和假定的基础上，为实现每一个目标所 的保 如下 4-6 所示。

4-6 估算人寿保

保险目标	今天所需要的金额（元）
最后开支	11 000
孩子大学教育费用= $\dfrac{90000(1+5\%)^{10}}{(1+4\%)}$	99 038
配偶退休后的生活费用 $=24000(1+6\%)^{30}\times 60\%\times \dfrac{1-\left(\dfrac{1+3\%}{1+4\%}\right)^{20}}{4\%-3\%}\times(1+4\%)$	1 511 399
配偶退休后生活费折算成今天的现值= $\dfrac{1511399}{(1+4\%)^{30}}$	465 993
总　计	576 031

第三步：估算来源

客户可能有其他经济来源，至少可以用来满 人寿保 的一 分。 些来源可能包括在 的存款、投 债券、单位信托和股票以及从团体保 和现有保 保单中得到的收入。客户应 估算一下 些来源目前的价值，从客户所估算的 求中减去 一 分，以决定客户是否 临着亏空。

第四步：估 亏空

假 客户有价值 10 万元的 产。客户的保 求是 576 031 元， 了客户的经济来源的价值，所以客户 临着 476 031 元的亏空。 个亏空就是客户应 买的保 。当客户 世时，客户留下的债务，比如 有未 完的 房 款和汽 款。客户的抵押和汽 款可以 定期保单 常便宜地得到保 ， 些定期保单的保 会 着 款余 而同步减少。如果你在 款 未 清之前就 世了，保单将 剩下的 款，把一笔 产留给你的家人，而不再对 笔 产 有债务。同样应 注意的是， 买保 以保 你的家人的生活 用。

任务 4 制定保险保障规划

【任务描述】

掌握了保险保障规划的基础知识后，我们需要了解保险保障规划的基本步骤，按照保险保障规划的基本步骤，为客户制定保险保障规划方案。

【情景设计】

刘先生 2014 年底 29 岁，已婚，刘太太 26 岁，有一女儿 3 岁，上幼儿园。目前刘先生在广州一家贸易公司上班，月收入 7 000 元（税前），年终奖约相当于 2 个月工资（税前），

5 500 元（税前），年终奖相当于 2 个月工资（税前），已工作 4 年，有社保，没有其他保险。三险一金相当于个人工资的 23%，税后家庭全年收入 130 925 元。目前开支有：月日常消费 3500 元，房租 1 800 元，年旅游费 10 000 元。目前有活期存款 50 000 元，定期存款 70 000 元，股票基金市值 130 000 元。没有住房。

刘先生希望有自己的住房（80 万左右），孩子受到好的教育，自己和太太在规定的时间退休，家庭生活安稳，希望有一部自己汽车（16 万左右）。

目前 5 年以上商业贷款年利率为 5.94%，按月息计息，5 年以上期限公积金贷款年利率为 3.87%。目前社会平均工资为每年 2 800×12=3.36 万元，年收入增长率按 7%计算，股票基金投资报酬率按 10%计算，债券基金按 6%计算，货币市场基金按 3%计算，退休前退休准备金投资按 8%报酬率计算，退休后生活备用金投资按 4%报酬率计算，生活费用考虑通胀 1 年 1.2 万元计算，大学目前按 1 年 1.65 万元计算，学费上涨按每年 4%计算，留学费用按 20 万元/年计算（留学 2 年），上涨率按 4%计算。

表 4-7　定期寿险保费费率　　每千元保额（年交）

保险期	20 年		到 50 岁		到 60 岁	
投保年龄	男	女	男	女	男	女
26 岁	2.53	1.45	3.90	2.34	5.04	3.13
29 岁	3.20	1.87	4.32	2.59	5.58	3.47

表 4-8　重大疾病保险保费费率（男）　　每千元保额（年交）

年龄	趸缴	5 年缴	10 年缴	20 年缴	30 年缴
29 岁	530	125	64	36	28

表 4-9　重大疾病保险保费费率（女）　　每千元保额（年交）

年龄	趸缴	5 年缴	10 年缴	20 年缴	30 年缴
3 岁	289	68	34	19	14
4 岁	294	69	35	19	14
5 岁	299	70	36	19	15
6 岁	304	71	36	20	15
26 岁	462	108	55	31	24

【任务要求】

1. 分析刘先生的财务状况；

2. 结合已知数据，分析刘先生家庭的保险需求，为刘先生家庭制定保险保障规划。

【活动安排】

活动 1 保险保障规划方案设计原则解析

【活动目标】

通过本活动，学生能够理解保险保障规划的基本原则。

【知识支撑】

1. 先保大人，后保小孩

“优先考虑孩子的保障”是很多客户初次购买保险常犯的错误。其实对孩子而言，父母才是他们最好的保障。如果父母发生风险，收入中断，没有任何收入来源的孩子才是真的失去依靠。所以就科学的保险规划而言，应该先保大人后保小孩。

2. 优先考虑保障型保险

保险工具分为保障型保险、储蓄型保险以及投资型保险。风险管理的一个基本原则是，重点保障可能对家庭造成巨大损失的风险。如果目前家庭收入有限，没有能力购买保费较高的终身寿险或其他分红、投资型保险，消费者就可以选择消费型的定期寿险，用以保证在遭遇损失时，有足够的财务保障。

意外险、健康险和定期寿险等都是最具有保障意义的险种，所以投保人在保费预算有限的情况下，应优先满足意外险、疾病险和定期寿险类保障需求。如果客户经济状况较好，可在完善家人保障的前提下，再考虑投资型保险产品。

3. 保额至重，保费合理

在国外，保险都讲究保额制，即保额至重，保费合理。保额的标准最好是如果有风险发生的话，保险公司支付的理赔金额可以完全覆盖掉风险带来的损失。要知道，作为必要的风险保障额度，购买得太少，起不到保障家庭的作用；购买得太多，则会影响到客户的生活品质。

在满足客户家庭必要的保障额度的前提下，客户家庭保费的支出则可以根据投保人的实际情况来调整，不同的人生阶段、不同的财务状况、不同的职业类别，可以有不同的选择方式。比如，消费型产品与返还型产品的选择、保费交纳期限长短的选择、保障型产品和投资型产品的选择等。

4. 先满足人身寿险，后考虑财产险

现实生活中，有车族100%的会为自己的爱车投保车险，却往往忽略为自己投保人身保险；也有很多企业主会为企业投保财产保险，而不为自己投保人身保险。

人是财富创造者，没有人的保全，也就没有财富的积累。因此，人的保障永远都比财富的保障更为重要。

活动 2 保险保障规划流程解析

【活动目标】

通过本活动，学生能够了解保险保障规划的基本流程，并能够按照该流程为客户制定保险保障规划方案。

【知识支撑】

1. 保险保障规划基本流程

第一步：收集客户信息，识别客户家庭面临的风险。

第二步：对客户家庭风险进行全面的评估和测量。

可以从两方面来评估，一是先生未来能为家庭创造的财富，二是风险发生后家庭维持基本生活需要的费用。这里采用第一种方式，即“生命价值法”。

第三步： 结合客户家庭的风险状况制定风险应对策略。

适宜策略：通过养成良好习惯、保持乐观心态、关注健康知识和安全防护知识的方式，预防与控制风险。以合理的保费购买足额的保险，一报纸风险方式时给家庭创造现金流、保全资产；接触忧虑，安心生活，无后顾之忧。

第四步：分析客户风险管理和 保险需求，计算客户保险余额。

第五步： 选择风险管理和保险规划工具，确定合适的配置比例。

第六步：设计风险管理与保险规划方案。

2. 帮助客户选择保险公司

选择保险公司，需要考虑保险公司的资产结构、保险公司的偿付能力、保险公司的服务质量等因素，具体如下。

（1）资产结构

在保险业，能否上市或者能否整体上市是评价一家保险公司整体资产是否优良的标志之一。所谓“整体上市”是指以公司的全部资产为基础上市，如果某家保险公司实现了整体上市，就证明该公司整体结构良好。

（2）保险公司的偿付能力

保险公司的偿付能力对保险消费者来说至关重要。2003 年 3 月起施行的《保险公司偿付能力额度及监管指标规定》对保险公司的偿付能力额度作出了明确的规定，保险公司应于每年 4 月 30 日前将注册会计师审计的上一会计年度的偿付能力额度送达保险监督管理委员会，应根据保险监督管理委员会的规定，对偿付能力额度进行披露。

（3）保险公司的服务质量

保险与其他商品不同，不是一次性消费，保险合同生效的几十年间，保户经常就多方面的事情需要保险公司提供服务，如缴费、生存金领取，地址变更、理赔等。保险客户能否成为保险公司的上帝，享受上帝待遇，开开心心接受保险的关怀，保险公司的服务质量是关机。

（4）保险公司的信用评价

国际上有不少专门对银行、保险公司的金融机构信用等级进行评估的机构，如美国的穆迪公司、标注普尔公司等，它们对保险公司的评级可以作为评价保险公司信用等级的一个参考。

（5）保险公司的管理效率

保险公司管理效率的高低，决定着该公司的兴衰存亡。管理效率可以从公司产品创新

negligence、市场竞争能力、市场号召能力、公司盈利能力、公司决策能力、公司应变能力、公司凝聚能力等方面衡量。

3.帮助客户选择保险产品

（1）选择保险产品要遵循的原则

①购买必需的保险；②进行适当的产品组合；③对市场上同类产品进行比较；④认真研究即将签订的保险合同的条款；⑥选择优秀的保险公司出售的产品。

由于保险不想衣服、食品那样的“有形产品”，保险产品之间的比较显得复杂和困难一些。但也并非意味着保险产品之间完全无法比较。要想挑选出性价比高的寿险产品，可以结合产品背后的公司背景、代理人素质等方面的因素，作出综合考量。这里就列出计划总考虑因素以供我们参考。

（2）选择保险产品考虑的因素

①保障范围

挑选保险时，可以比较价格因素，但作为产品的保险，不同于衣服、食品的商品，比较价格时不能乱比，一定要科学地比，否则根本起不到“两者相较择其优”的作用。

保险价格比较是一个很复杂的问题，所以准备用于比较的几个产品本身具有可比性，这是保险价格比较的最基本的原则。

其次，保险产品价格的比较，一定要联系保险合同中具体的保障责任范围来比较。即使是同一类险种，如都是综合疾病保险计划，甲公司的一款重疾保险计划责任为重疾和身故保障利益；乙公司的疾病保险计划涵盖了重疾、疾病终末期、老年护理、全残、身故、各类意外身故残疾或烧伤、重大自然灾害额外保障等多种保险利益，两者之间显然不能简单地说，甲公司的产品比乙公司的产品便宜，因为大家的保障范围差异较大。

所以，在比较的时候，要选取同样的险种来比较；即便是同类险种，险种名称相同，也要仔细看看保障责任部分的内容是否相同。

②产品价格

跟其他商品一样，不同公司推出的同类保险的价格（费率）也多少会有差异，即便是同一家公司推出的同类产品，也肯出现价格差异。因此，比较价格是挑选保险产品时必要的一步。

③除外责任范围

同样地即便是相同的价格，相同的责任保障范围，如果条款中对于除外责任的范围变数不同，也就相当于价格不同，原理同“保障范围”那一部分。因此，要仔细阅读除外责任范围。

④各种条件设置

同样的保障范围，同样的除外责任，同样的价格，却也可能出现性价比的差异。因为还可能有”观察期“、”免赔天数“等条件设置的不同，在医疗类险的比较重，特比要注意这

些。

⑤收益结算水平

如果要购买分红险、万能险、投资连结保险等具有投资性质的险种，则还要比一比各自的收益水平情况。

对于分红险、万能险、投资连结保险，缴纳的保险费仅仅是其真正价格的一部分，还有一部分的“价格”可以作为从今后的收益来得到体现，也就是说，如果今后收益回报高，那么相当于抵消了一部分的价格成本，从绝对价格而言就低了；反之，产品的绝对价格就显得较高了。

⑥费用收取率

如果是打算购买万能险和投资连结保险，不得不仔细比较一下每款产品各项费用的收取。万能险和投资连结保险收取保费之后，都是在扣除了各种费用之后，剩余资金放入投保者个人投资账户中用于资产累计。因此，前期需要扣除的多，对投保人而言，可以请人投资费、保单管理费、资产管理费等。此外后期被收取的费用包括买卖差价（部分产品已经取消了这一差价费用）、退保手续费等。

4. 设计风险管理与保险规划方案

以任务四设置的情景案例为例，为刘先生设计风险管理与保险规划方案。

（1）刘先生家庭的财务状况

表 4-10　资产负债表　　单位：元

客户：刘先生的家庭		日期：2014 年 12 年 31 日	
资产项目	金额	负债项目	金额
现金及现金等价物		房贷	0
活期存款	50 000	车贷	0
定期存款	70 000	其他	0
金融资产			
股票基金	130 000		
实物资产			
资产合计	250 000	负债合计	0
净资产	250 000		

表 4-11　现金流量表　　单位：元

客户：刘先生的家庭		日期：2013 年 12 月 31 日 2014 年 12 月 31 日	
收入项目	金额	支出项目	金额
工薪收入	130 925	日常生活支出	42 000
理财收入	0	旅游支出	10 000

其他收入	0	租房支出	21 600
收入合计	130 925	支出合计	73 600
年结余	57 025		

（2）家庭保险保障规划

刘先生税后全年收入目前为 72 703 元（还扣了三险一金），占家庭收入比例的 55.53%。

刘太太税后全年收入目前为 58 222 元（还扣了三险一金），占家庭收入比例的 44.47%。

①定期寿险

采用收入法计算，全家全年开支 73 600 元，人均 73 600/3=24 533 元，则夫妇对家庭净贡献=130 925—24 533×2=81 858 元。

如果赔付金投资收益率为 5%，则约 30 年的收入折现=125.835 8 万元。

丈夫保额=125.8358×55.53%=69.8766 万元；妻子保额=125.8358×44.47%=55.9592 万元。

选取保障到 55 岁（随时间推移，这个保额今后会过多），丈夫保费 43.2×69.8766=0.3109 万元；妻子保费 23.4×55.9592=0.1309 万元，合计 0.4418 万元。

采用财务需求法，如果赔付金投资收益率为 5%，保额考虑保障女儿 12 年的生活需要 2.4533×12=29.4396 万元，读高中费用 3.1790 万元；大学费用 5.4655 万元，留学费用 33.1913 万元，以及买房子费用 80 万元。合计 151.2754 万元（注意赔付金投资收益率仍是 5%，生活费上涨 5%，学费 4%）。

选取保障到 55 岁（随时间推移这个保额今后会过多），丈夫保额 151.2754×55.53%=84.0032 万元；妻子保额=151.2754×44.47%=67.2722 万元。

事实上，目前的开支中，考虑了住房的费用，如果考虑把买房费用直接计入保额，家庭开支中还可以剔除租房费用，从而女儿的生活费中也可以少计入一部分开支[(2.4533−0.7200）×12=20.7996]，总保额合计数变为 20.7996+3.1790+5.4655+33.1913+80=142.6354 万元。丈夫为相应的 55.53%=78.88 万元，妻子为 63.76 万元。

选取保障到 55 岁（随时间推移，这个保额今后会过多），相应的保费为：丈夫 43.2×78.88=0.3408 万元；妻子 23.4×63.76=0.1492 万元；合计 0.4900 万元。

考虑到保险只起保障作用，因此，本案例权衡下来采取财务需求法。这里，如果出事，孩子买的房子是较大的（按 3 人标准买的，因此买房费用还可减点，从而保额还可减一点）。

②重疾险

夫妻两人各 30 万元，孩子 10 万元重疾保险的保额，保险期均为 30 年，年缴保费分别为丈夫 0.84 万元，妻子 0.72 万元，女儿 0.14 万，合计年缴保费 1.7 万元。

③意外伤害险

夫妇各买 50 万元保额，小孩 10 万元保额意外伤害险，合计年缴保费 0.11 万元。这样，该家庭保费全年合计为 2.3 万元。根据《中华人民共和国保险法》的有关规定，父母为其未

成年子女投保的人身保险，死亡保险金额总额不得超过人民币 5 万元。

项目小结

1. 个人和家庭面临的风险主要要人身风险、财产风险、责任风险等。

2. 人身保险主要包括人寿保险、健康保险、人身意外上海保险等。

3. 人寿险保额的估算方法主要有所得倍数法、人身价值法和财务需求法。

4. 保险保障规划的原则先保大人，后保小孩；优先考虑保障型保险；保额至重，保费合理；先满足人身寿险，后考虑财产险。

5. 保险保障规划的基本流程：收集客户信息，识别客户家庭面临的风险；对客户家庭风险进行全面的评估和测量；结合客户家庭的风险状况制定风险应对策略；分析客户风险管理和 保险需求，计算客户保险余额；选择风险管理和保险规划工具，确定合适的配置比例；设计风险管理与保险规划方案。



业务技能自测

一、选择题

1. 就未成年期的儿童本人而言，在这个阶段面临的主要风险是（　）。

A.父母身亡　　B.失学　　C.意外伤害和疾病　　D.亲属残疾

2. 下列关于万能寿险的特点，说法错误的是（ ）。

A. 兼具保障与投资功能

B. 因保险公司不向投保人承诺收益，投保人不能获得最低保障和最低投资收益保障

C. 投保人承担最低保障和最低投资收益以上风险

D. 具有较强灵活性和透明性

3. 一般来讲，普通终身寿险不适合（　）的投保人。

A.保险需求超过 10 年，15 年　　B.以人寿保险方式进行储蓄

C.需要短期和中期保险　　D.需要长期经济保障

4.（　）的主要方法是预期未来收入的现值，其现值就是以数量化来衡量人身风险。

A. 生命价值法　　B. 资本保值法　　C. 需求法　　D. 平滑指数法

5. （　）是以人的身体为标准，当被保险人因意外事故或疾病造成残疾、死亡、医疗费用支出以及丧失工作能力而使收入损失时，由保险人给付保险金的一种人身保险。

A. 健康保险　　B. 人寿保险　　C. 年金保险　　D. 意外伤害保险

6. 以下说法正确的是（　）。

A. 保险不是一种经济行为　　B. 保险不是一种金融行为

C. 保险不是一种合同行为　　D. 保险是一种分摊损失的财务安排

7. 张某现年 40 岁，现在他的年工资收入是 100 000 元，预期收入每年实现增长 2.5%直到

60 岁，按照目前的年利率 1.5%计算，利用生命价值法，张某需要（　）的人寿保险。

A. 282 万元　B. 290 万元　C. 280 万元　D. 281 万元

8. 下列原因造成的保险财产损失或对第三者经济赔偿责任，保险人均不负责赔偿的是(　)。

A. 被保险人及其家庭成员的重大过失

B. 工艺不善、原材料缺陷。设计错误引起的任何损失

C. 被保险人及其家庭成员直接对第三者进行的身体伤害和财产损毁

D. 战争、军事行动、武装冲突、核爆炸、核辐射、核污染

二、多选题

1. 风险代价一般包括(　)。

A. 风险损失的实际成本　B. 风险损失的无形成本

C. 风险损失的机会成本　D. 处理风险费用

E. 其他成本

2. 分析客户的风险管理需求，理财规划师应该将其分为可用保险转移和不可用保险转移的风险管理需求，下列可以通过保险进行转移的风险是(　)。

A. 农业中出现的蝗虫　B. 购买股票的资产损失

C. 工伤事故　D. 医疗事故

E. 家庭财产被盗损失

3. 人身意外伤害保险的特征有哪些（　）。

A. 人身意外伤害保险的费率厘定以保险人的生命为依据

B. 人身意外伤害保险的承保条件较宽

C. 人身意外伤害保险的保险责任不包括疾病所致的被保险人的死亡和残废

D. 人身意外伤害保险有关责任期限的规定

E. 人身意外伤害保险属于定额给付保险

4. 风险特征(　)。

A. 客观性　B. 普遍性

C. 不确定性　D. 可测性　E. 发展性

5. 理财规划师在分析健康险的需求时，下列属于应了解的健康保险的类别的是(　)。

A. 重大疾病保险和一般疾病保险　B. 住院费用保险和住院定额保险

C. 综合医疗保险和补充医疗保险　D. 高额医疗保险和门诊医疗保险

E. 基本医疗保险和特殊医疗保险

三、判断题

1. 自愿保险也称为合同保险或任意保险．是指保险双方当事人通过签订保险合同合同，或是需要保险保障的人自愿组合，实施的一种保险。（　）

2. 以保险标的作为分类标准，保险可以分为财产保险、人身保险、责任保险和信用保险、

共同保险。(　　)

3．保险是具有同类风险的单位或个人，以合理计算分担金的形式，实现对少数成员因约定风险事故所致经济损失或由此而引起的经济需要进行补偿或给付的行为（　）。

4．按保险金额与保险价值的关系为标准来划分，可以分为足额保险合同、不足额保险合同(　　)。

5．在人身意外伤害保险中，只要被保险人遭受意外伤害的事件发生在保险期限内，而且自遭受意外伤害之日起的一定时间内即责任期限内（通常为60或120天）造成死亡或残废后果，保险人就要承担保险责任，给付保险金（　　）。

6．构成健康保险所承保的疾病风险必须符合三个条件：（1）必须是由于明显的非外来原因造成的;(2)必须是由于非先天性的原因造成的;(3)必须是由于非长存的原因造成的(　　)。

实训项目设计

组织学生利用课余时间到当地保险公司参观，并请保险代理员为学生进行现有产品介绍。

1. 实训目的

通过了解保险产品和分析家庭的财务状况，为家庭进行保险保障规划。

2. 实训内容

（1）分析客户的财务状况；

（2）熟悉保险产品；

（3）制定保险保障规划方案。

3. 实训要求

根据每个同学及其家庭的自身需求，为自己和家人选择一种保险产品，并说明选择的理由。

4. 实训过程设计

（1）关联知识学习。学生在老师的引导下认真阅读和回顾相关知识。

（2）学生思考。学生分组，根据所学知识，制定保险保障规划。

（3）学生汇报。以小组为单位，阐述小组观点。

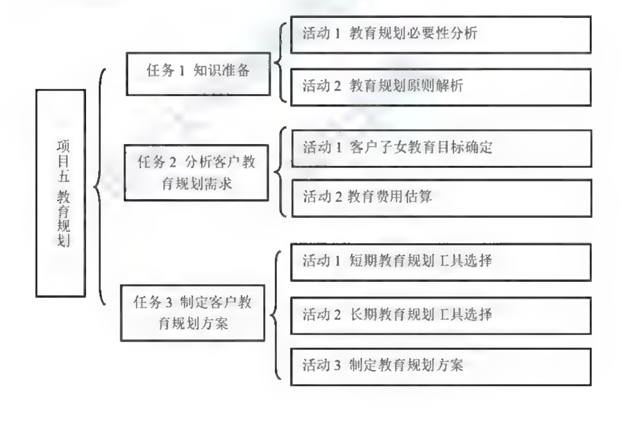
（4）老师总结。

项目 5　教育规划

【学习目标】

知识目标	能力目标
1. 掌握教育规划的内容； 2. 了解教育规划的必要性和原则； 3. 掌握教育费用估算的方法； 4. 掌握教育规划工具。	1. 能够与客户进行有效沟通，分析客户的教育需求； 2. 能够根据客户的教育需求，确定客户教育费用额度； 3. 能够根据客户的财务状况和教育规划目标选择合适的教育规划工具； 4. 能够帮助客户制定合理的教育规划方案。

【项目内容设计】



任务 1 知识准备

【任务描述】

教育费用在整个家庭支出中的比重属于家庭阶段性高支出，通过本任务的学习，同学们会进一步了解教育规划的必要性，熟悉教育规划的基本原则。

【情景设计】

养育子女（以下我们按照一个孩子计算）到底要花费多少？有人做了如下估算，如表5-1 所示。

表 5-1 养育孩子的费用

年龄	阶段	主要项目	总花费
0 个月-0 岁	怀孕到出生	生产、产检、营养、护理、置装等	普通型：2 万元 较奢侈型：10 万元以上
0-3 岁	婴幼儿	奶粉等、营养、早教和保姆费等	中等型：20 万元 较奢侈型：30 万元以上
3-6 岁	幼儿	幼儿园费用、娱乐费、饮食费、看护费等	中等型：8 万元 较奢侈型：30 万元以上
6-12 岁	小学	学杂费用、家里餐饮玩乐费用	基础型：6 万元 普通型：8 万元 民办较好型：13 万元以上
12-15 岁	初中	学杂费、家里餐饮玩乐费用、购物费、择校费	基础型：4 万元 普通型：8 万元 择校型：15 万元
15-18 岁	高中	学杂费、补课费、交通费、购物费、赞助费等	基础型：3 万元 普通型：9 万元 择校型：20 万元
18 岁-22 岁	大学	学费、杂费、生活费、交通费等	基础型：7 万元 普通型：12 万元 奢侈型：15-20 万元 中外合作型：40 万元
0-18 岁		基础费用：50 万元 中等选择：70 万元以上 较高选择型：130 万元以上	

【任务要求】

1. 根据给定的材料，分析教育规划的必要性。

2. 结合教育费用支出情况，分析教育规划的基本原则。

【活动安排】

活动 1 教育规划必要性分析

【活动目标】

通过本活动，学生可以了解教育规划的必要性。

【知识支撑】

1.教育程度越高所得越高

在市场经济条件下，劳动者的收入与受教育程度成正比例关系。一般情况下，文化程度越高，就业者的薪资水平越高，收入的增长速度也越快。教育在一定程度上具有社会分配与社会分层的功能。很多人希望能够通过接受更高水平的教育来获得政治、经济、文化与社会利益，改变、改善自己或子女现有的生活状态。

2.高等教育阶段的费用开销高

据统计，自子女读高中起子女总支出中教育费用支出比重超过子女饮食费用支出，这一比重在高中阶段为 34%，大学阶段为 41%，在子女接受高等教育期间，教育费用在整个家庭支出中的比重很高，接近三分之一，属于家庭阶段性高支出，不提前准备，届时的收入将难以负担。

3.高等教育学费的上涨率高于通货膨胀率

高等教育经费呈不断增长趋势。1996-2000 年，我国高等教育学费的年均增长率保持在 25%左右（扣除物价因素），1998-1999 年的学费增长率高达 44%。而同期居民收入水平的增长速度则远低于这一水平。到 2002 年，学费占农村居民人均纯收入水平的比例由 1996 年的 68.6%飙升到 177.6%，学费占城市居民人均可支配收入的比例则由 1996 年的 37.0%上升到 77.3%。

4.子女教育金没有时间弹性和费用弹性

从时间上来看，一般子女到 18 岁就要接受高等教育，那时父母就应该已经准备好至少一年的高等教育金。而养老规划、购房规划等，如果财务状况不允许，可以延迟购房、延后退休，推迟理财目标的实现时间，而教育规划则完全没有时间弹性。

从费用上来看，高等教育费用相对固定，不管家庭收入与资产状况如何都不能降低标准。

因此，子女教育金要预先规划，才不会因财力不足影响子女的求学发展。

活动 2 教育规划原则解析

【活动目标】

通过本活动，学生可以了解教育规划的原则。

【知识支撑】

1.提前规划

提前规划是教育金筹备过程中的首要原则，教育金会受不同因素的影响而存在很大差异。这样的因素包括孩子所需要的教育程度、学校性质等，例如，大学本科教育、硕士教育和博士教育所需要的费用是不同的，私立学校和公办学校的费用也相差很大，而国内教育与海外教育所产生的费用更是不可同日而语。若考虑未来不确定的通货膨胀因素，子女教育费用将成为家庭仅次于购房的一项重要支出。所有这些，都要求家长具备提前规划的意识，确定好目标，做到未雨绸缪。

2.从宽规划

子女高等教育的学费成长率无法准确预估，所以要从宽规划。同时，父母的期望与子女的兴趣、爱好、能力等可能有差异，应该准备得比较宽松，使准备的教育金能够应付未来子女的不同选择。

3.保值增值

为了保证有足够的教育金，就要做到教育金的保值增值。有些家长追求便利，直接把钱储存在银行里了事。但是，若干年之后，他们可能发现，自己准备的教育金并没有增值多少，因为通胀，甚至出现了贬值。为了避免这种情况的发生，家长们应该对教育金的筹备作一个周详的分析和计划，结合自身的实际，寻求多种理财方式，如银行储蓄、教育金保险与其他教育理财产品，做到保值增值。需要注意的是，教育金储备的目的不是为了获取短期的高额回报，而是应该注意分散风险，做到长期投入，稳健投资。

4.要配合保险规划

如发生保险事故，教育金准备来源将中断，因此应根据教育金需求增加投保额。

任务2 分析客户教育规划需求

【任务描述】

分析客户的教育规划需求需要了解目前我国高等教育体系和费用，根据客户的具体的情况，确定客户子女的教育金缺口。因此，通过本任务的学习，学生能够我国的教育体系和教育费用，掌握子女教育金缺口的计算。

【情景设计】

李先生夫妇是一家企业的普通员工，夫妻俩收入合计在1万右。夫妻俩生有一儿子，儿子现年6岁，假设18岁上大学，李先生希望能够在儿子上大学时准备好儿子本科和硕士研究生教育费用。目前，大学本科四年学费约60000元，硕士研究生三年35000元。李先生已经准备了 3 万元的教育准备金，不足部分打算以定投基金方式来解决。假设投资报酬率为4%，请为李先生计算教育金。

【任务要求】

1. 了解我国目前的高等职业教育体系和费用情况。

2. 结合李先生家庭的财务状况，计算李先生子女教育费用缺口。

【活动安排】

活动1 客户子女教育目标确定

【活动目标】

通过本活动，学生可以了解目前国外高等教育体系和费用，能够根据客户的具体情况帮助客户确定教育目标。

【知识支撑】

我国高等教育包括专科、本科、研究生教育三个层次。中国实施高等教育的机构为大学、学院和高等专科学校。

中国的高等教育包括普通高等教育和成人高等教育。普通高等教育分为专科教育（学制2-3年）、本科教育（学制4年）和研究省教育（包括硕士和博士学位）三个阶段。我国现行的成人高等教育包括以下类型：（1）广播电视大学；（2）职工高等学校；（3）农民高等学校；（4）管理干部学院；（5）教育学院；（6）独立函授学院；（7）普通高校举办的函授部、夜大、干部专修科、电大、普通专科班。

1.学位制度

我国的学位分为学士、硕士和博士3个级别。学科门类分为哲学、经济学、法学（包括政治学、社会学、民族学等）、数学、教育学（包括体育学）、文学（包括语言学、艺术学、图书馆学）、历史学、理学、工学、医学、管理学、军事学等12类。

2.高等教育学费

在1996年以前，我国大学教育基本上不收学费或象征性地收取学费；1996年高等教育试行并轨招生，学费达到2 000元左右，1997年达到3 000元，2000年达到了4 000元，目前我国高等教育的学费收费情况一般在5 000元到10 000元（如表5-2所示），总体上是上涨的趋势。

表5-2　目前高等教育费用

项目名称	收费标准	计量单位
一般高校一般专业学费	不超过4200	元/生学年
重点高校一般专业学费	不超过5000	元/生学年
一般高校理工科专业学费	不超过4600	元/生学年
重点高校理工科专业学费	不超过5500	元/生学年
一般高校外语医科专业学费	不超过5000	元/生学年
重点高校外语医科专业学费	不超过6000	元/生学年
高校艺术专业学费	不超过10000	元/生学年
舞蹈、表演专业学费	不超过15000	元/生学年
示范性软件学院学费（本科及第二学士学位）	不超过400	元/生学分
示范性软件学院学费（工程硕士学位）	不超过1000	元/生学分
高职一般专业学费	不超过6000	元/生学年
高职外语医科专业学费	不超过7500	元/生学年
高职表演等专业学费	不超过19000	元/生学年
高职其他艺术类专业学费	不超过12000	元/生学年
高校本专科生委托培养费	3000 4000	元/生学年

注：数据来源 http://www.bjpc.gov.cn/ywpd/wjgl/cx/jy/201208/t3884507.htm

另外，生活费也是高等教育费用的一部分。大学生的生活费主要包括住宿费、伙食费、通讯费、日用品费、交通费及其他。目前，我国各高校住宿费每年通常为1 000元到1 500

元；伙食费每年大约 5 000 元左右；通讯费 800 元左右。

3.奖学金制度和勤工俭学政策

我国各高校都制定了各自的奖学金制度，奖学金的发放、数额、发放对象各不相同。以山东大学为例，学校设有优秀学生奖学金、校长奖学金、优秀研究生奖学金、光华奖学金、特殊贡献奖等。奖学金数额从 10 000 元到几百元不等。



拓展资源

日本的大学及其费用支出

日本大学主要分为国家设立运营的国立大学、地方政府运营的公立大学以及由学校法人或民间资本运营的私立大学，私立大学约占全部大学的四分之三。

日本大学学费主要分为入学金和课程费两部分。入学金指的是进入学校所需要的一次性费用，四年制的大学只需要交一次，通常为 20 万日元（100 日元约合 6 元人民币）到 30 万日元不等。而在课程费方面，公立大学与私立大学的价格大概相差一半。如果以国立东京大学与私立早稻田大学相比较，东京大学一年课程的学费大约略多于 50 万日元，而早稻田大学则需要至少 130 万日元，其国际教养学部、理工科和体育科等专业则达到 160 万日元到 170 万日元。

而私立大学医学部学费最高。如东京女子医科大学的学费高达每年 890 多万日元。

根据文部科学省的调查，2010 年，私立大学第一年缴纳的费用平均约 131 万日元，文科系约为 116 万日元，理科系约为 150 万日元，医科系则约为 489 万日元。

根据日本厚生劳动省 2013 年的调查，2012 年日本家庭平均收入约为 537 万日元，这样来看，大学学费占收入的比例不算低。

在国立和公立大学，对于经济状况较差的家庭的学生可以减免学费，如东京大学规定，家庭年收入在 400 万日元以下的学生可以免缴授课费。1995 年“阪神大地震”和 2004 年新潟县“中越地震”后，有的大学还免除了受灾学生的大学考试费和入学金。

日本还有很多奖学金制度。不过这里所说的“奖学金”不是那种无需偿还的奖金，而类似于学生贷款。日本的主要奖学金包括“日本学生支援机构”的奖学金、地方政府的奖学金、民间团体的奖学金、大学奖学金等。

日本学生支援机构是独立行政法人，主要为学生提供贷款、支援日本学生出国留学或者外国留学生在日本就学，其奖学金约有 130 万人利用，是最为普及的奖学金，具体分为无息和有息两种。

无息奖学金主要是对于成绩特别优秀但由于经济原因难以完成学业的学生。对国立和公立大学学生的月贷款金额为 4.5 万-5.1 万日元，私立大学学生则为 5.4 万-6.4 万日元。

有息奖学金则面向高中和专科学校学习成绩位于平均水平以上的学生，月贷款金额可选择 3 万、5 万、8 万和 12 万日元等标准。

活动 2 教育费用估算

【活动目标】

通过本活动，学生可以掌握教育费用估算的步骤，能够为客户计算子女教育费用。

【知识支撑】

在估算教育费用时，理财规划师首先要充分考虑到客户的家庭情况，确立教育消费计划时间和大学类型。如果客户经济实力较强，还要能够估算将来子女出国接受教育所需的费用。

在估算教育费用时，理财规划师一般要遵循以下步骤：

①设定一个通货膨胀率；

②按预计通货膨胀率计算所需要的最终费用；

③分别计算如果采用一次性投资计划所需要的金额现值和如果采用分期投资计划每月所需支付的年金。

现以【情景设计】中李先生子女教育为例，计算李先生子女的教育费用。

首先，估算李先生儿子上大学时经准备的教育金

李先生的儿子需要在 12 年后上大学，届时需要准备的教育费用为：

应准备大学教育费用=60000×（F/P，5%，12）=107751（元）

已准备金额=30000×（F/P，4%，12）=48031（元）

尚需准备金额=107751-48031=59720（元）

每年应提存金额=59720÷（F/P，4%，12）=3975（元）

16 年后李先生的儿子读硕士教育费用：

应准备硕士教育费用=35000 x（F/P，5%，16）=76401（元）

每年应提存的金额=76401÷（F/P，4%，16）=3501（元）



练一练

假设客户子女年龄为 6 岁，预计 18 岁上大学，假设学费和生活费的上涨率为 3%，目前，大学四年的学费和生活费为 8 万元。客户现有 5 万元作为教育启动基金，并将其投入到收益率为 6%的投资项目上，请分析客户未来教育费用有无缺口。

任务 3 制定客户教育规划方案

【任务描述】

分析客户的教育规划需求需要了解目前我国高等教育体系和费用，根据客户的具体的情况，确定客户子女的教育金缺口。因此，通过本任务的学习，学生能够我国的教育体系和教育费用，掌握子女教育金缺口的计算。

【情景设计】

王先生今年35岁，在某国有企业担任高管，妻子李女士在某高校任教，两人年税收后收入10万元左右，女儿刚满7岁，今年开始读小学，打算18岁读大学。王先生夫妇准备让女儿将来读经济类的本科和研究生，为此他们希望为女儿提早准备好教育金。夫妇两个均没有保险、也没有其他的投资性资产。王先生家庭的财务状况如表5-3、表5-4所示。

表5-3 家庭资产负债表

客户：王先生的家庭　　　　　　　　　　　　　日期：2013年12月31日

资产项目	金额（元）	负债项目	金额（元）
活期存款	20000.0	房屋贷款	0
定期存款	50000.0	汽车贷款	0
自住房屋	500000.0	信用卡透支	0
家庭汽车	100000.0		
资产合计	670000.0	负债合计	0
净资产			670000.0

表5-4 现金流量表

客户：王先生的家庭　　　　　　　　　　　　日期：2013年1月日至2013年12月31日

收入项目	金额（元）	支出项目	金额（元）
工资薪金收入	100000.0	日常生活费用支出	50000.0
其他	0	孩子抚养费支出	15000.0
		汽车养护费用	10000.0
		旅游费用支出	10000.0
		赡养费用支出	5000.0
收入合计	101000.0	支出合计	90000.0
年结余		10000.0	

理财目标：10年后女儿读大学，大学毕业后读研究生两个阶段的教育费用，为王先生做教育规划。

【任务要求】

1. 分析王先生家庭的财务状况，计算王先生子女教育费用。

2. 结合王先生家庭的财务状况和子女教育费用，为王先生做子女教育规划。

【活动安排】

活动1 短期的教育规划工具选择

【活动目标】

通过本活动，学生可以熟悉短期教育规划工具的种类，了解各种短期教育规划工具的特点和使用。

【知识支撑】

短期的教育规划工具主要包括政府教育资助、奖学金、学校贷款、政府贷款、资助性机构贷款和银行贷款，我们重点介绍以下三种工具。

1.国家教育助学贷款

国家教育助学贷款包括商业性银行助学贷款和财政贴息的国家助学贷款两种。商业性教育助学贷款是贷款人向借款人发放的，用于借款人自己或其法定被监护人就读国内中学、普通高校及攻读硕士、博士等学位或已或批准在境外就读大学及攻读硕士、博士等学位所需学杂费用（包括出国的路费）的消费贷款。财政贴息的国家助学贷款是指贷款人向借款人发放的，由中央财政或地方财政贴息，用于借款人本人或其直系亲属、法定被监护人在国内高等学校就读全日制本、专科或研究生所需学杂费和生活费用的助学贷款。

2.学校贷款

学校贷款是学生所在学校为那些无力解决在校学习期间生活费的全日制本、专科在校学生提供的无息贷款。实施专业奖学金办法的高等院校或专业，不实行学生贷款制度。学生贷款的具体审定工作通常由学校学生处牵头负责。如果贷款的学生违约不能如期归还所借贷款，其担保人要承担全部还款责任，并交纳一定数额的违约金。

3.商业性助学贷款

一般性商业助学贷款是指各金融机构以信贷原则为指导，对高校学生、学生家长或其监护人办理的，以支持学生完成学习为目的的一种商业性贷款形式。申请商业性助学贷款的条件是：必须有符合条件的信用担保，贷款人为当地居民。

表5-5　学校贷款、国家助学贷款和一般商业性助学贷款的区别

种类	学生贷款	国家助学贷款	一般商业性助学贷款
贷款经办机构	学生所在学校	政府按隶属关系委托助学贷款管理中心通过招标方式确定国家助学贷款经办银行	开办此项业务的商业银行和城乡信用社
贷款对象	无力解决在校学习期间生活费的全日制本、专科在校学生；但不包括实行专业奖学金制度的学生	无力支付学费、住宿费和生活费的全日制本、专科学生（含高职生）、研究生和第二学士学位学生	年满18周岁，具有完全民事行为能力的在校大学生，研究生

贷款利息	无息	在校期间的贷款利息全部由财政补贴，毕业后全部自付	按法定贷款利率执行
贷款担保	采用信用担保的形式，由学生家长担保	无担保信用贷款	采用担保、抵押担保，质押担保等形式；担保人可以为法人也可以为自然人
学校介入程度	完全由学校负责	学校负责协助经办银行办理	学校一般只负责证明借款学生的学生身份及其在校表现
贷款额度	贷款数额=基本学习、生活费用-奖学金	贷款数额每人每学年最高不超过 6 000 元	一般在 2 000 元至 20 000 元之间
贷款期限	最长为毕业后 6 年内	毕业后视就业情况，在 1-2 年内开始还贷、6 年内还清	各商业银行规定期限不同
贷款减免偿还措施	有	无	无

活动 2 长期的教育规划工具选择

【活动目标】

通过本活动，学生可以熟悉长期教育规划工具的种类，了解各种长期教育规划工具的特点和使用。

【知识支撑】

1.教育储蓄

教育储蓄是指个人按国家有关规定在指定银行开户、存入规定数额资金、用于教育目的的专项储蓄，是一种专门为学生支付非义务教育所需教育金的专项储蓄。教育储蓄采用实名制，开户时，储户要持本人（学生）户口簿或身份证，到银行以储户本人（学生）的姓名开立存款账户。到期支取时，储户需凭存折及有关证明一次支取本息。开户对象为在校小学四年级（含四年级）以上学生。存期分为 1 年、3 年、6 年。起存额为 50 元，每户本金最高限额为 2 万元。一年期、三年期教育储蓄按开户日同期同档次整存整取定期储蓄存款利率计息；六年期按开户日五年期整存整取定期储蓄存款利率计息。教育储蓄在存期内遇利率调整，仍按开户日利率计息。开户时客户须与银行约定每次固定存入的金额，分次存入。到期支取时，客户凭存折、身份证和户口簿（户籍证明）、和学校提供的正在接受非义务教育的学生身份证明，一次支取本金和利息，每份“证明”只享受一次利息税优惠。客户如不能提供“证明”的，其教育储蓄不享受利息税优惠。提前支取时，必须全额支取。提前支取时，客户能提供“证明”的，按实际存期和开户日同期同档次整存整取定期储蓄存款利率计付利息，并免征储蓄存款利息所得税；客户未能提供“证明”的，按实际存期和支取日活期储蓄存款利率计

付利息，并按有关规定征收储蓄存款利息所得税。教育储蓄超过原定存期部分（逾期部分），按支取日活期储蓄存款利率计付利息，并按有关规定征收储蓄存款利息所得税。

教育储蓄的优点在于与普通储蓄相比，其执行整存整取的优惠利率，且免征利息税，收益率相对较高。但教育储蓄也有一定的局限性。主要表现在：①必须是在校小学4年级（含）以上学生，到期必须持存折、户口簿或身份证到税务部门领取免税证明，并经教育部门盖章才可支取；②最低起存金额为50元，但所有本金合计最高限额为2万元，超过一律不得享受免税的优惠政策；③由于教育储蓄按照开户日利率计息，如在升息前存入，储户不能分享到升息的利好，面临存款利率变动风险。

2.教育保险

教育保险又称教育金保险、子女教育保险、孩子教育保险，是以为孩子准备教育基金为目的的保险。教育保险是储蓄性的险种，既具有强制储蓄的作用又有一定的保障功能。教育保险相当于将短时间急需的大笔资金分散开逐年储蓄，投保年限通常最高为18年，越早投保，家庭缴费压力越小，领取的教育金就会越多。保险对象为0周岁（出生满28天且已健康出院的婴儿）-17周岁；有些保险公司的教育金保险所针对的对象为出生满30天-14周岁的少儿。

与教育储蓄相比，具有以下特点：①“保费豁免”功能。所谓“保费豁免”功能就是一旦投保的家长遭受不幸，身故或者全残，保险公司将豁免所有未交保费，子女还可以继续得到保障和资助；②强制储蓄的功能。父母可以根据自己的预期和孩子未来受教育水平的高低来为孩子选择险种和金额，一旦为孩子建立了教育保险计划，就必须每年存入约定的金额，从而保证这个储蓄计划一定能够完成；③具有保险的保障功能。一旦投保人发生疾病或意外身故及高残等风险，不能孩子的教育金储备计划，保费，而保单原应享有的权益不变，仍然能够给孩子提供以后受教育的费用；④同时也具有理财分红功能。能够在一定程度上抵御通货膨胀的影响。它一般分多次给付，回报期相对较长。

3.子女教育信托

子女教育信托是信托委托人（如家长）基于财产规划的目的，将其财产所有权委托给受托人（如信托机构），使受托人按照信托协议的约定为受益人（如客户子女）的利益或特定目的，管理或处分信托财产的行为。子女教育信托就是由父母委托一家专业信托机构帮忙管理自己的一笔财产，并通过合同约定这笔钱用于支付子女未来的教育和生活费用。当然，专业机构也要为自己提供的服务收取费用。由于我国目前信托业发展尚未成熟，所以这种子女教育信托业务在我国还没有开展，但相信随着信托业的发展，子女教育信托将在子女教育规划中发挥重要作用。

设立子女教育信托具有多方面的积极意义：

①鼓励子女努力奋斗。家长在设立信托时，可以给孩子制定相应的预定目标，只有孩子实现预定目标才能取得相应的资金，这样就能给孩子一定的激励，促使其努力学习、工作。

家长仅给孩子提供必要的学习生活开支，其他的费用由子女通过自己的努力而获得，这样还能培养孩子勤俭节约、靠自己辛勤工作实现愿望的价值观。

②防止子女养成不良嗜好。受托人对教育金的直接管理还可以防止受益人对资金的滥用。对于为数不少的海外留学生青少年而言，这一信托品质具有突出的意义。青少年往往还不具备足够的自控能力，如果他们直接拥有大量资金将是一种巨大的风险，将教育资金置于信托之中则可以解决此类问题。设立信托后，通过受托人来定期支付孩子在国外的各种相关费用，基本满足孩子的学习生活方面的开支即可，这样就可以免去家长对孩子的担忧，也使孩子无法肆意挥霍父母的血汗钱。

③从小培养理财观念。设立信托后，孩子在大学的横祸学习方面的开支都将与银行、信托机构等紧密联系，这样就能从小培养孩子节俭、合理规划的理财意识。同时，受托人也会对孩子的学习、生活起到一定监督作用，无形中增加了一个监护人。

④规避家庭财务危机。设立子女教育信托后，可以避免因家庭财务危机而给孩子的学习生活造成不良影响，实现风险隔离，这是设立信托的最大优势。有些家长为孩子的教育奋斗了几十年，甚至大半辈子，一旦发生意外，孩子的教育经费可能就会得不到保障。如果设立信托后，信托财产不会因为父母企业经营状况的变化而发生变动，更不用担心遭到债权人追偿清算，这样就能保证孩子将来的学业和工作，父母也就没有后顾之忧了。

⑤专业理财管理。受托人一般都具有雄厚实力的资深机构或者来自投资理财领域的专业理财规划师，其成熟丰富的理财投资经验可以使信托财产得到最好的规划与配置，以保证子女将来的学业和生活，一举两得。



想一想

王先生和王太太均为35岁，生有一女儿，现年8岁，女儿天资聪明，王先生和王太太打算将来送女儿出国留学深造，为了能够保证女儿留学时有足够的教育费用，夫妻两人商量拿出50万元资金委托给某信托机构，办理子女教育信托。王先生通过咨询，女儿在国外读大学需要四年，留学时的费用大学每年20万元左右。

假如你是理财师，你应该如何为王先生子女做教育信托？

4.政府债券

政府债券具有安全性高、流动性强、收益稳定、容易变现和免税的特点。政府债券是政府发行的债券，信用等级是最高的，通常被称为金边债券，风险较小。政府债券的发行量一般都非常大，其二级市场十分发达，流通和转让极其方便，容易变现。大多数国家规定，对于购买政府债券所获得的收益，可以享受免税待遇。我国现行政策也规定了国债利息可免征所得税。政府债券因其收益的安全性和稳定性成为子女教育规划可供选择的主要投资工具之

一。

5.投资基金

由于客户所掌握的投资知识和精力有限，为达到获利的目的，将资金交由专人或专业机构投资于各种投资标的或工具，由专家或专业机构管理操作，比个人投资更加专业。投资所需要资金少，弹性极大，随时可以买卖，资金流动性佳，变现性好。这种投资方式的最大优点就是投资多样化和灵活性好，可以在需要时将资金在不同的基金之间转换。

在选择投资基金时要注意风险的组合。货币型基金通常没有风险，适合短期投资，因为它不收申购和赎回费用，但缺点是收益相对较低。债券型基金通常收益居中，但债券市场价格波动的影响，有一定的风险，但不是很大。同时，因债券型基金有申购和赎回费用，所以要尽量延长投资周期，降低费用。偏股型基金风险相对较大，直接受证券市场的影响，收益也最高，有申购和赎回费用，适合长期投资，可以降低赎回费用。

6.大额可转让定期存单

大额可转让定期存单面额固定、期限固定、可以转让，并且利率相对一般定期存款要高。因此，持有大额可转让定期存单可得到定期存款的利息收入，又可使资金保持了一定的流动性。

7.股票和公司债券

股票和公司债券收益高，风险也大，由于子女教育时间弹性很小，理财规划师制定子女教育规划时并不鼓励客户投资于风险过高的产品。如果教育规划时间长（一般要7年以上），客户承受风险能力强，且对股票和公司债券有较强的驾驭能力，也可以适当的选择这两种投资工具。但是，在整个投资组合当中，这类投资所占的比重不应过大。

活动3 制定教育规划方案

【活动目标】

通过本活动，学生可以熟悉长期教育规划工具的种类，了解各种长期教育规划工具的特点和使用。

【知识支撑】

在正式进行教育规划前，需要对客户财务信息及其他相关信息进行收集整理。通过对这些信息进行收集、分析，理财规划师才能了解客户的财务状况和风险承受能力，从而帮助客户从自身情况出发设定合理的教育规划目标和制定教育规划方案。教育规划的主要流程如图5-1所示。

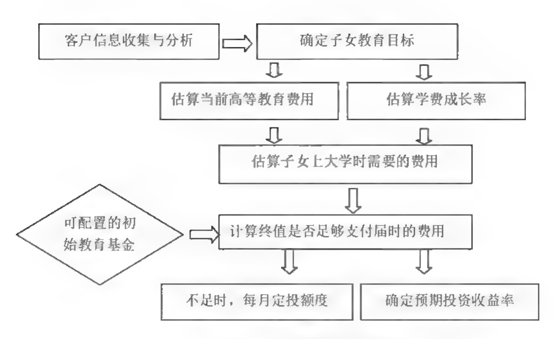


图 5-1　教育规划的基本流程

第一步：了解客户家庭成员结构及财务状况

在教育规划中，理财规划师在为客户提供理财规划服务之前，首先要对客户家庭的成员结构和收支水平进行全面的了解。收集完信息以后，理财规划师编制客户的家庭资产负债表和现金流量表，通过分析两张表，结合对客户的询问判断客户对待风险的态度及其风险承受能力。

第二步：确定客户对子女的教育目标

理财规划师首先应对客户教育需求进行分析，明确客户希望子女上什么类型的大学，客户子女目前的年龄是多少。我国不同类型的大学收费不同，不同国家大学的收费更是存在巨大差异。除了考虑学费外，理财规划师还有必要请客户综合考虑各类学校、各国学校的特点，如学校地理位置、师资力量、学费高低，以及子女的兴趣爱好、学习能力等等。

第三步：估算教育费用

在确定大学教育费用时，理财规划师需要弄清客户的如下需求：子女能够接受大学教育对客户而言是否重要？客户希望子女上什么类型的大学？客户子女进入大学的日期距现在还有多长时间？之后，在设定的通货膨胀率下计算未来子女上大学时所需要的费用，进而估算教育金缺口。

第四步：确定教育金缺口理财计划

确定了客户子女教育金缺口，接下来就是设计方案来弥补子女教育金的缺口，帮助客户选择理财工具，构建产品组合，设计教育规划方案。

例题：

张先生有一子，现年（2015 年）14 岁，两年后想去美国读高中直到研究生毕业，家庭每年的收入为 20 万元，现已准备 50 万元出国留学基金。理财规划师经咨询留学机构，了解到美国现在的教育费用如下：高中三年，每年约 12 万元；本科四年，每年约 12 万元；硕士两年，每年约 15 万元。以后每年的费用平均按 3%的增长率增长。另外，张先生家庭都有

充足的保险保障。张先生儿子在美国留学的费用情况如表 5-6 所示。

表 5-6　　　　张先生儿子留学费用情况

留学阶段	高中			本科				研究生	
年份	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
子女年龄	16	17	18	19	20	21	22	23	24
费用（万元）	12.7	13.1	13.5	13.9	14.3	14.8	15.2	19.6	20.2

假设定期储蓄投资收益率为 2%，张先生为其子女准备的 50 万元出国教育基金，可以进行保守的储蓄投资安排：将 50 万元等分为 4 笔一年期定期存款，用于高中三年和本科第一年的费用支出，合计 53.3 万元，如果能保持 2%的收益率，到第四年年末，还可以剩余 0.4 万元。本科后三年和研究生两年的费用需要另外筹备。教育费用按照 3%的增长率计算，后五年的教育费用还需要 84 万元。

张先生需要用 6 年的时间积累 84 万元的资金，投资组合的年投资收益率要达到 5%，每年需要追加的教育金为 12.4 万元。

项目小结

1．随着人们教育重视程度和教育成本的逐年提高，教育规划越来越受到重视，教育费用和教育时间的缺乏弹性，教育规划需要遵循以下原则：提前规划、从宽规划、保值增值，另外要配合保险规划。

2．教育规划工具有短期工具和长期工具，短期教育工具主要包括政府教育资助、奖学金、学校贷款、政府贷款、资助性机构贷款和银行贷款；长期教育工具包括教育储蓄、教育保险、政府债券、大额定期存款、子女教育信托、股票和公司债券等。

3．教育规划方案的制定首先是分析客户的教育需求，确定子女教育所需的费用额度，然后分析家庭财务状况，确定家庭已有教育基金，计算教育费用缺口，最后通过教育规划的产品投资组合弥补教育金缺口，满足子女教育需求。



业务技能自测

一、单项选择题

1.（　　）是指学生所在学校为那些无力解决在校学习期间生活费的全日制本、专科在校学生提供的无息贷款。

A．商业性银行助学贷款　　　　B．财政贴息的国家助学贷款

C．“绿色通道”政策　　　　　D．学生贷款

2．在校（　　）年级（含）以上的学生可以开户办理教育储蓄。

A．一　　B．二　　C．三　　D．四

3. 下列关于教育保险的说法，错误的是（　　）。

A. 一般孩子只要出生 60 天就能投保教育保险

B. 有的教育保险也可分红

C. 教育保险具有强制储蓄的作用，保障性强

D. 教育保险是最有效率的资金增值手段之一

4. 保单的投保人如果不幸身故或者因严重伤残而丧失缴保费的能力，保险公司将免去其以后要缴的保费，而领保险金的人却可以领到与正常缴费一样的保险金是（　　）。

A. 费用豁免　　B. 所得税豁免　　C. 保费豁免　　D. 利息豁免

资料：王先生女儿今年 8 岁，预计 18 岁上大学，目前大学四年学费 25 000 元。假设学费上涨率每年为 5%。

5. 理财规划师估算出王先生未来的教育费用总额为（　　）。

A. 44 771　　B. 40 722　　C. 35 816　　D. 32 577

6. 若客户打算以目前已有的 20 000 元作为子女教育启动资金，投资于收益率为 8%的项目上。则理财规划师为王先生估算出的资金缺口为（　　）。

A. 23 182　　B. 15 227　　C. 19 133　　D. 26 432

7. 传统教育规划工具主要有（　　）和教育保险。

A. 商业性银行助学贷款　　B. 财政贴息的国家助学贷款

C. 教育储蓄　　D. 学生贷款

8. 信托委托人(如家长)基于财产规划的目的，将其财产所有权委托给受托人（如信托机构），使受托人按照信托协议的约定为受益人（如客户子女）的利益或特定目的，管理或处分信托财产的行为是（　　）。

A. 投资信托　　B. 子女教育信托　　C. 养老信托　　D. 资产信托

二、多项选择题

1. 高等教育费用主要包括（　　）。

A. 学费　　B. 交通费　　C. 住宿费　　D. 生活费

2. 其他的家庭理财计划相比，子女教育金要预先进行规划，原因在于（　　）。

A. 子女教育金有时间弹性

B. 子女教育金有费用弹性

C. 学费成长率可能会高于收入成长率，所以以现在水准估计的负担比可能偏低

D. 教育规划不可以像推迟购房时间、延后退休一样推迟理财目标的实现时间

3. 教育投资工具可分为长期教育规划工具和短期教育规划工具。其中短期教育规划工具主要包括（　　）。

A. 学校贷款　　B. 政府贷款　　C. 教育保险　　D. 银行贷款

4. 教育贷款是教育费用重要的筹资渠道，我国的学生贷款政策主要包括三种贷款形式

（　　）。

A.“绿色通道”政策　　　　B. 学校学生贷款

C. 国家助学贷款　　　　　D. 一般性商业助学贷款

5. 除了传统的教育规划工具，其他教育规划工具包括（　　）。

A. 政府债券　　B. 股票　　C. 公司债券　　D. 子女教育信托

6.. 教育储蓄的主要优点是（　　）。

A. 规模大　　　B. 无风险　　　C. 收益稳定　　D. 较活期存款相比回报较高

7. 设立子女教育信托具有多方面的积极意义是（　　）。

A. 防止子女养成不良嗜好　　　　B. 从小培养理财观念

C. 规避家庭财务危机　　　　　　D. 专业理财管理

8. 投资基金的优势有（　　）。

A. 所需资金少　　B. 弹性极大　　C. 定时可以买卖　　D. 资金流动性佳

三、判断题

1. 工读收入也是教育资金的来源之一，所以在做教育规划时可以将工读收入计算在内。（　）

2. 股票收益高，用来筹备子女教育金很适合。（　　）

3. 教育储蓄免利息税，是教育规划首选的投资工具。（　　）

4. 教育规划是不需要判断客户对待风险的态度及其风险承受能力的，因为子女教育规划的时间弹性 和费用弹性都很小。（　　）

实训项目设计

资料：王先生的女儿现年12岁，王先生打算在女儿18岁时在国内读4年大学，王先生计划每年2万元，然后去国外读2年硕士和2年博士，在国外读书的费用，花花每年10万元左右。假定通货膨胀率为4%。教育费用每年以2%的速度增长，教育投资年收益率为8%。王先生的财务状况如下表5-7、表5-8所示。请为王先生做教育规划。

表5-7　王先生家庭资产负债表

客户：王先生的家庭　　　　　　　　　　　　日期：2014年12月31日

资产项目	金额（元）	负债项目	金额（元）
定期存款	27000.0	房屋贷款	0
公司债券	27000.0	汽车贷款	0
自住房屋	500000.0	信用卡透支	0
资产合计	554000.0	负债合计	0
净资产			554000.0

表 5-8　王先生家庭现金流量表

客户：王先生的家庭　　　　　　　　　　日期：2014 年 1 月日至 2014 年 12 月 31 日

收入项目	金额（元）	支出项目	金额（元）
工资薪金收入	150000.0	日常生活费用支出	10000.0
其他	0	孩子抚养费支出	5000.0
		汽车养护费用	10000.0
		旅游费用支出	30000.0
收入合计	150000.0	支出合计	55000.0
年结余		95000.0	

1. 实训目的

通过分析客户的财务状况，为客户制定合理的教育规划方案。

2. 实训内容

（1）分析客户的教育规划需求；

（2）计算客户子女的教育费用；

（3）制定教育规划方案。

3. 实训要求

（1）认真分析给定的案例材料；

（2）能够根据客户的具体情况，完成客户教育规划方案。

4. 实训过程设计

（1）关联知识学习。学生在老师的引导下认真阅读和回顾相关知识。

（2）学生思考。学生分组，根据所学知识，为客户制定教育规划方案。

（3）学生汇报。以小组为单位，阐述小组观点。

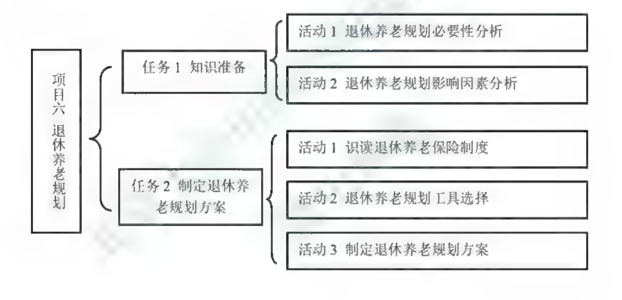
（4）老师总结。

项目 6　退休养老规划

【学习目标】

知识目标	能力目标
1. 了解退休养老规划的必要性，掌握退休养老规划的基本原则； 2. 熟悉社会养老保障体系； 3. 掌握退休养老规划工具选择； 4. 掌握退休养老规划基本流程。	1. 能够为客户估算退休养老金缺口； 2. 能够根据客户的财务状况选择合适的退休养老规划工具； 3. 能够帮助客户制定退休养老规划方案。

【项目内容设计】



任务1 知识准备

【任务描述】

退休养老规划是个人理财规划的重要组成部分。通过本任务的学习，学生能够了解退休养老规划的必要性，熟悉退休养老规划影响因素。

【情景设计】

明天我们该如何养老？

我国是世界上唯一一个老年人口超过1亿的国家，并且60岁以上的老年人口正在以每年超过3%的速度递增。预计到2020年，全国老年人口将达到2.43亿，几乎每五个人中就有一位老年人。

据全国老龄委办公室副主任、中国老龄科学研究中心主任吴玉韶介绍，现在我国老龄人口总量世界第一，老龄化发展速度世界第一，这3个一，决定了中国养老问题的艰巨和复杂。

老人要安享晚年需要满足以下几点：拥有健康的身体、有充足的金钱储备、有适合自己的地方养老、有家人陪伴、生病了有人照顾等。

目前，我国的城乡养老体系以居家养老为主，机构养老为补充，社区养老为依托。以北京为例，根据政府出台的“9064”养老服务模式，居家养老的老年人占90%，社区养老占6%，机构养老占4%。

家庭养老是我国传统养老方式。而今，421家庭模式，使年轻人面临需要同时赡养多位老人的压力。同时，年轻人在社会经济压力下的“啃老”也已经成了极为普遍的社会现象。“失独家庭”问题也渐渐成为媒体关注的话题。卫生部《2010中国卫生统计年鉴》统计中，中国每年新增失独家庭7.6万个。据估计，这类家庭“至少一百万”。传统的“养儿防老”的观念在社会现实面前脆弱得不堪一击。

中国老龄化社会的一个突出特点是，家庭养老功能明显弱化。目前，我国平均每个家庭只有3.1人，家庭小型化加上人口流动性的增强，使城乡“空巢”家庭大幅增加，如何养老成为一道社会考题。“空巢”老人除了需要面对虚弱多病的身体、并不宽裕的收入，还不得不忍受失去亲人的痛苦、常年的孤独寂寞。

明天我们如何养老？怎么才能让老年人拥有一个幸福祥和的晚年？这是每个人都必须面对的问题。中国正“跑步”进入老龄化，经济社会急剧变化的现状让“中国式养老”面临诸多难题。

分析：

1. 作为社会中的一员，你为自己退休之后的养老做过打算吗？

2. 你身边的人有没有退休养老规划的意识？

3. 假如你是理财规划师，在为客户做退休养老规划时，你应该考虑客户哪些养老需求？

【任务要求】

1. 根据给定的材料，分析退休养老规划的必要性。

2. 分析客户退休养老规划的影响因素。

【活动安排】

活动 1 退休养老规划必要性分析

【活动目标】

通过本活动，学生可以理解退休养老规划的必要性。

【知识支撑】

1.预期寿命的延长

科技的进步延长了人们的寿命，而人们退休年龄却没有名校延迟，因此人们有了一个更长的退休生活时期。更长的退休生活意味着人们需要在退休之间有更多的储蓄和更好的规划。

2.提前退休

有些人会因为某种原因而提前退休。比如，工作过于劳累，健康状况不佳，对工作产生了厌倦感，为了提前享受等。另外，在经济不景气或企业经营不善的条件下，雇主可能出于降低成本的需要而推出提前退休养老规划鼓励员工提前退休。

3.社会保障与养老资金紧张

尽管新的劳动者队伍为社会保障和养老金计划提供着源源不断的资金，但在某些特殊情况下，社会保障与养老金计划也有可能出现资金紧张。例如，近年来很多国家开始出现人口的老龄化，这种趋势意味着给社会保障和养老金计划带来沉重的负担。再如，经济市场出现通货膨胀，通货膨胀率超出了养老基金投资收益率，也会导致养老金紧张。

4.“养儿防老”的观念在改变

养儿防老是我国传统的观念。随着计划生育和人们婚育观的改变，“养儿防老”的理念越来越不可行。根据我国第五次人口普查资料，在 2000 年的时候，我国 65 岁及以上的人就已经达到了总人口比例的 6.96%，这意味着我国在 2000 年就已经进入了老年社会。我国国家人口和计划生育委员会的预测表明，65 岁及以上的老年人口 2020 年和 2050 年将达到 1.69 亿和 3.24 亿，比重分别为 11.63%和 22.57%。再加上我国目前大多数家庭为“421”结构，养儿能不能防老确实是一个值得深思的问题。

另外，人这一生中总要面临学学多多不确定的因素，而其中总有一些因素会对退休生活带来影响，例如通货膨胀、市场利率波动、家庭成员的身体状况、社会医疗保险制度变化等。

制定退休养老规划就是针对以上不利因素，保障客户退休生活的重要机制。理财规划师和客户应对建立具有一定弹性的退休养老规划，应对未来可能出现的不确定因素。



拓展阅读

休养老 双 制

所 养老 “双 制”，是指两套并 的养老 体系，即城 职工实 社会保 制度，休前 按月缴纳养老保 税， 休后的养老 与当地平均工 、个人工作期 平均工 以及个人 户累积 挂 ；而机关事业单位人员实 福利性 的养老 制度，不 缴纳养老保 ，并且 休后拿到的养老 大于企业职工拿到的养老 。

休养老 双 制是 划经济时代向市场经济 型期的特殊产物。是因为我国城 养老保 的改 是从企业开始的，企业先实 了社会化，而机关和事业单位仍然是单位管理，在 个 程中，就形成了一个差 。具体 来，我国城 养老保 制度改 以及“ 休养老 双 制”的形成主 有三个 段。一是传统型养老保 制度的建立 段（1951-1978 年）；二是对养老保 制度实 社会统筹的探索 段（1978-1991 年）；三是社会统筹与个人 户相结合的养老保 制度的实 段（1991 年至 2014 年）。

2015 年 1 月 14 日，国务 发布《国务 关于机关事业单位工作人员养老保 制度改 的决定》决定从 2014 年 10 月 1 日 对机关事业单位工作人员养老保 制度 改 ，机关事业单位实 社会统筹与个人 户相结合的基本养老保 制度，由单位和个人共同缴 。

标志存在了 20 年的养老 “双 制”的终结， 4000 万机关事业单位人员将和企业职工一样缴纳养老 。

活动 2 退休养老规划影响因素分析

【活动目标】

通过本活动，学生可以熟悉退休养老规划的影响因素有哪些。

【知识支撑】

退休养老规划实际上是协调即期消费和远期消费的关系，或者是说衡量即期积累和远期消费的关系。人这一生在每一个阶段的收入和支出不匹配，如图 6-1 所示。可以假定，在 22 岁之前，每个人的支出大于收入；在 22 岁至 60 岁之间，收入大于支出，此时事业正处于上升期，会产生一定的盈余（图形中用 A 表示的部分）；在 60 岁以后，由于已经退休，因此支出大于收入，形成亏损（图形中用 B 表示的部分）。而退休养老规划就是让盈余来弥补亏损的过程。在用盈余弥补亏损的过程中，我们需要考虑以下因素。

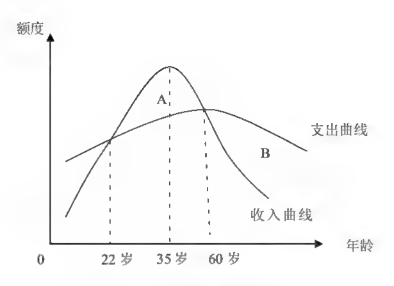


图 6-1　人一生的收入支出曲线

1.家庭结构

家庭结构和规模的变化对退休养老规划有重要的影响，就中国目前的情况来看，尤其是在20世纪80年代后的家庭往往都是三口之家。子女目前的生活压力往往很大，"养儿防老"的理念发生了变化，很多父母并不指望孩子有足够的费用为自己养老，提早做好退休养老规划十分必要。



拓展阅读

丁克一族

家庭是社会的细胞。社会是多　彩的、多元化的，家庭的形式和内容亦然。自上个世纪80 年代　，它悄悄在中国出现，以前　样的家庭会　别人　　，甚至是　别人怀疑有"生理　　"。而现在，　种家庭已经开始　"外人"理　和接受。

丁克　　自 Dink，意思是　Double Income No Kids，即双收入，无子女。丁克是个　来品，20 世纪 80 年代后期形成于欧美发　国家，主　构成是出生于六七十年代冷战时期的年　人，他们在人格上强　绝对独立，在爱情婚姻上以无契约、无　担、无　任、　图享乐为　现，以及时　乐为人生目的，并最终　择了无子女的家庭模式。当今　种以双收入、无子女为标志，有的又实　"AA 制"的"丁克家族"，已经很大程度上弱化了传统家庭的职能。据　料　明，到 2030 年奥地利家庭数　将增加 3.5 万个，但无子女家庭占家庭总数的比例也将提　到 41.3%。在美国，丁克家庭占美国家庭总数的 1/2。在日本，育　妇女的平均生育数　已经从 1975 年的 1.91 个下　到了 2000 年的 1.36 个，　　低于维持　国人口水平所　的 2.08 个。

"丁克家庭"对社会的　期效益会产生具大的　　影响，　着"丁克家庭"数　的　年增　，在　干年后，必然会对　多的社会保　体系　成具大的压力。

2.预期寿命

人们的预期寿命是退休养老规划中首先要考虑的问题，预期寿命长，则应多准备退休基金；预期寿命短则应少准备退休基金。若退休后的实际余寿大于准备退休基金覆盖的年份，那么，就意味着产生了风险。因此，在进行退休养老规划时应当估计人们的预期寿命。在估计人们的预期寿命时，可以参考中国保监会发布的人寿保险业经验生命表。

3.退休年龄

在进行退休养老规划时，除了要了解人们的预期寿命还要了解退休年龄。退休时间早，则退休生活时间长，工作时间少，即积累养老退休基金的时间少，消耗养老基金的时间长。退休时间晚，则退休生活时间断，工作时间长，即积累养老退休基金的时间长，消耗养老基金的时间短。客户所从事的职业不同，其退休年龄自然也会不同，自由职业者的退休年龄通常比较灵活，但是公务员和城镇企业员工的退休年龄则比较固定，国家由法定的退休年龄规定。国家法定的企业职工退休年龄是男职工年满60周岁，女干部年满55周岁，女职工年满50周岁。对于从事井下、高温等繁重体力劳动或其他有害身体健康工作的职工，规定退休年龄是男职工年满55周岁，女职工年满45周岁，因病或非因工致残，规定退休年龄为男职工年满50周岁，女职工年满45周岁。



拓展阅读

我国将渐 式延 休年

早在2008年11月，人保 社会保 研究所 人就称，有关 正在 等待条件成熟时延 休年 ，有可能女职工从2010年开始，男职工从2015年开始， 取“小步渐 ”方式，每3年延 1岁， 步将 休年 提 到65岁。在2030年前，职工 休年 将延 到65岁。2010年9月，关于“是否应 推 休年 ”的 再度引发热 。 因是在《中国的人力 源状况》白皮书的发布会上，人保 副 王晓初 示，有专家指出，到2035年中国将 临两名纳税人供养一名养老 取者的情况。2014年3月9日上午，人力 源和社会保 尹 民 示，人社 会在2020年前，将延 休年 的方案推出来，此方案是渐 式的 休年 办法。什么是“渐 式”的 休？人力 源和社会保 副 胡晓义指出，所 “渐 式”延 休年 ，第一， 有一个 告期，提前几年告知社会。第二， 分步 ，可能会 先考 从现在 定 休年 最低的群体先开始 步。第三，延 休年 一定是 “ 小步”，以“一年提 几个月” 样的方式，一步一步来，用 的一段时 步完成平滑 渡。

人保 副 王晓初 示，从 来看延 休是大势所 ，但具体何时启动、 用哪种办法 未确定， 更多 点，再慎 研究。

4.其他因素

影响退休养老规划的其他因素还包括退休养老规划的使用工具、退休基金的投资收益率、通货膨胀率、客户现有退休养老资产等。

退休养老规划方案的制定实际上也是估算退休后资金需求、退休后收入状况、测算退休后资金缺口，并在退休前积累退休资金的过程。退休后可能有哪些收入呢？退休后的收入状况自然就成了退休养老规划的考虑对象。退休后的收入来源渠道有以下几个：即期养老保险金、企业年金、商业性养老保险金、投资收益等。

退休基金是个人为储备退休资金而自己建立的退休基金，通常以金融资产的形式存在，如基金、股票等。个人退休基金在保持安全的情况下，应当追求一定的收益，进行保值增值。

通货膨胀率也是退休养老考虑的内容。由于通货膨胀率的存在，会使物价上涨，储备的养老金贬值。因此，在考虑退休后资金需求的时候必须考虑到通货膨胀的存在。

客户的现有资产状况也是影响退休养老规划的重要方面。不论客户是通过继承方式获得现有资产还是通过后天努力获得的资产，这些资产均构成了退休养老规划的资产组成部分。

任务 2 制定退休养老规划方案

【任务描述】

退休养老规划方案的制定需要遵循一定的原则，利用恰当的退休养老工具，满足客户退休养老需求。通过本任务的学习，学生能够熟悉社会基本养老保险、企业年金、商业保险等退休养老工具，掌握退休养老资金费用、养老金缺口的计算。

【情景设计】

老李今年刚到 40 岁，打算 60 岁退休，考虑到通货膨胀，退休后每年年初需拿出 10 万元供一年的生活支出。老李预计可以活到 85 岁，老李拿出 10 万元储蓄作为退休基金的启动资金，并打算每年年末投入一笔固定的资金。老李在退休前采取较为积极的投资策略，假定年回报率为 9%，退休后采取较为保守的投资策略，假定年回报率为 6%。

【任务要求】

根据给定的材料，分析李先生退休养老费用额度，计算养老金缺口。

【活动安排】

活动 1 识读退休养老保险制度

【活动目标】

通过本活动，学生可以熟悉我国目前社会基本养老保险、企业年金和商业保险等退休养老制度。

【知识支撑】

大多数国家的养老保险体系由三部分构成：社会基本养老保险、企业年金和个人储蓄性养老保险。三者的设立主体不同，基本养老保险由国家设立，企业年金是由企业设立，个人

储蓄养老保险是客户的个人行为。

1.社会养老保险

社会养老保险是国家依据相关法律法规规定，为解决劳动者在达到国家规定的解除劳动义务的劳动年龄界限或因年老丧失劳动能力而退出劳动岗位后而建立的一种保障其基本生活的社会保险制度。目的是以社会保险为手段来保障老年人的基本生活需求，为其提供稳定可靠的生活来源。主要包括三层含义：第一层，社会养老保险是在法定范围内的老年人完全退出或基本退出社会劳动生活后才自动发生作用的；第二层，社会养老保险的目的是保障老年人的基本生活需要，为其提供可靠的生活资金来源；第三层，社会养老保险是以社会保险为手段来达到保障的目的。

社会养老保险一般由国家立法、强制实行，企业和个人都必须要参加。社会养老费的来源，一般由国家、企业、职工三方共同缴纳或者由企业和职工双方缴纳。目前从世界范围来看，社会养老模式主要有以下几种：

（1）按照社会养老保险基金筹资模式划分为现收现付制和基金式。

①现收现付制是指以同一个时期正在工作的一代人的缴费来支付已经退休的一代人的养老金的保险财务模式。它根据每年养老金的实际需要，从工资中提取相应比例的养老金，本期征收，本期使用，不为以后使用提供储备。

②基金式可以划分为完全基金式和部分基金式。完全基金式是指缴费收入全部用于为当期缴费的受保人建立养老储备基金，储备基金的目标应该是满足未来向全部受保人支付养老金的需要，即自我养老的方式。部分基金式是缴费的一部分用于当期的支出，一部分为受保人建立储备基金。前者是完全依靠自我进行养老的一种模式，不存在代际之间的转移，后者则是一部分靠自我积累，一部分靠下一代人。

（2）按照养老保险资金的征集渠道划分为国家统筹养老保险模式、强制储蓄养老保险模式和投保资助养老保险模式。

①国家统筹养老保险模式的主要特点是：工薪劳动者在年老丧失劳动能力之后均可享受国家法定的社会保险待遇，但国家不向劳动者本人征收任何养老社会保险费，养老保险所需的全部资金都来自于国家的财政拨款，或者说都纳入国家的财政预算。领取人一般是必须达到法定的退休年龄。该模式一般在社会主义国家中实行。在20世纪50年代初，我国仿效当时的苏联采用了这种养老保险模式。这种模式在实施过程中，也暴露出了许多弊端，如资金来源过于单一，使国家和企业背上了沉重的负担；劳动者本人不缴纳任何费用，易产生“大锅饭”和平均主义等。

②强制储蓄养老保险的最大特点之一，即被西方学者称为是“自己养自己老”的模式。财政不给予支持，职工和企业缴纳的养老保险基金全部记入职工个人储蓄账户中，职工达到退休时连同本息一次发还给职工。养老保险金额与个人劳动贡献或劳动报酬紧密相连，这更有利于调动人的积极性。但是，该模式要求企业和劳动者的投保费率较高，必须在经济发展

速度较快而水平也较高的情况下进行。

③投保资助养老保险制度是由社会共同负担、社会共享的模式，即由国家、企业和劳动者三方共同出资的方式筹集养老保险的模式，这是世界上大多数国家实行的养老保险模式。每一个劳动者和未在职的普通公民，都属于社会保险的参加者或保险对象。在职的企业雇员必须按照工资的一定比例定期缴纳社会保险费，未在职的社会成员也必须向社会保险机构缴纳一定的养老保险费，才有资格享受养老社会保险。该种模式科学性很强，但资金管理有较大的难度。我国自 20 世纪 90 年代以来对养老保险制度实行改革的基本目标就是向这种投资互助型的方向发展。

2.企业年金

企业年金是指在政府强制实施的公共养老金或国家养老金之外，企业在国家政策的指导下，根据自身经济实力和经济状况建立的，为本企业职工提供一定程度退休收入保障的补充性养老金制度。在实行现代社会保险制度的国家中，企业年金已经成为一种较为普遍实行的企业补充养老金计划，又称为“企业退休金计划”或“职业养老金计划”，并且成为所在国养老保险制度的重要组成部分。

（1）企业年金的特征

①非营利性。与基本养老保险制度相似，企业年金以为员工提供保障或福利为目的，其覆盖面较窄，只有经济效益比较好的单位才有能力为员工缴纳企业年金。

②企业行为。企业年金与基本养老基金不同，它是在企业自愿的基础上形成的制度，完全属于企业自身行为。企业为员工缴纳企业年金一方面可以促使职工参与企业管理，提高企业的效益；另一方面可以增强企业的凝聚力，促使员工爱岗敬业。

③政府鼓励。由于企业年金可以承担一部分企业保障责任，减轻国家的负担，所以政府支持企业实行该政策，并对企业有税收优惠政策。

④市场化运营。企业年金的缴费人以及受益人享有账户资金投资的决策权、委托权，实行市场化运营，以便使其账户资金达到增值的目的。

（2）企业年金举办模式

从各国的实际情况看，企业举办企业年金计划可以采取以下三种模式：

①直接承付。“直接承付”，又称“自身保险”，即企业直接承担向本企业退休职工支付养老金的责任、“直接承付”法可以采取基金式和非基金式两种方式。基金式就是企业为今后向退休职工支付养老金而事先积累一笔基金。这种积累可以采取“内部积累法”，即把积累的养老基金留在企业的帐面上；也可以采取“外部积累法”，即企业把为职工积累的养老基金单独存放在企业以外的金融机构。非基金式企业养老保险计划是指企业不事先积累基金，而当养老金支付责任发生时，企业从当期收入中直接支付。

②对外投保。即企业代表职工与保险公司签订保险合同，企业职工的养老责任由保险公司承保。由于在这种方式下企业养老金的支付风险转移到了保险公司，因而它可以克服“直

接承保”方式下没有第三方承担支付风险的缺点（但这时企业缴纳保险费所形成的保险基金也不能由企业直接使用）。在对外投保方式下，企业和职工向保险公司缴纳保费，保险公司可以采取“个人保单安排”和“团体养老金计划”向受保人提供保险。美国、英国。日本等国的企业多是采用对外投保方式实施企业养老计划。

③建立养老基金。即企业委托一个具有独立法人地位的信托基金来办理其养老金计划。养老基金会是一个独立的、非盈利性实体，它一般吸收同行业的企业加入。养老基金会的受托管理机构一般由成员企业的雇主或工会代表选举组成，其职责是雇用基金管理者以及雇用负责收取保费和支付养老金的私人管理公司，养老基金会本身并不直接提供以上服务。目前这种通过私人养老基金会的方式举办的企业补充养老保险在英、美等国比较普遍。

（3）我国企业年金现状

我国劳动和社会保障部颁发的《企业年金试行办法》对企业举办年金计划提出了以下基本要求：

①企业年金的费用由企业和职工双方共同缴纳。企业缴费每年不超过本企业上年度职工工资总额的1/12，企业和职工个人缴费合计一般不超本企业上年度职工工资总额的1/6。由此可见，我国企业年金的管理办法主要是控制企业和个人总的缴费规模，但并不要求企业比职工多缴纳费用。

②企业年金基金实行完全积累，采用个人账户方式进行管理。即企业和个人的缴费以及企业年金基金的投资运营收益都要计入企业年金个人账户。职工达到退休年龄后，可以从本人年金账户中一次或定期支取。未达到国家规定的退休年龄的，不得从个人账户中提前提取资金。职工变动工作单位时，企业年金个人账户资金可以随同转移。出境定居人员的企业年金个人账户资金，可以根据本人要求一次性支付给本人。职工或退休人员死亡后，其企业年金个人账户余额由其指定受益人或法定继承人一次性领取。

③应确定年金基金的受托人。企业年金应与受托人签订合同，一方为企业，一方为受托人，企业年金基金必须和受托人、账户管理人、投资管理人和托管人的自由资产分开，即对企业年金实行单独管理，实行养老基金的管理模式。

④企业年金的受托人可以是企业成立的企业年金理事会，也可以是符合国家规定的法人受托机构。企业年金理事会由企业和职工代表组成，其中职工代表不少于1/3。

3.商业养老保险

商业养老保险是商业保险的一种，它以人的生命或身体为保险对象，在被保险人年老退休或保期届满时，由保险公司按合同规定支付养老金。商业保险中的年金保险、两全保险、定期保险、终身保险都可以达到养老的目的，都属于商业养老保险范畴。商业养老保险也可以当作一种强制储蓄的手段，帮助年轻人未雨绸缪，避免年轻时的过度消费。

发展商业养老保险对社会和个人有着积极的意义。首先，发展商业养老保险有利于完善社会保障体系。保险作为一种有利于社会稳定的制度安排，被形象地比喻为社会“稳定器”。

从世界各国的经验看，基本社会保险、企业补充保险和商业保险是组成一个国家养老与健康保障体系的三大支柱。随着我国社会保障体制改革的不断深入，越来越多的人正在实现由“单位人”向“社会人”的转变，更多的个人、家庭和企业开始把商业保险作为解决养老、医疗等问题的有效手段。其次，有利于促进我国经济增长方式的转变。通过这种机制，能够更有效地解决家庭养老风险，减少人们的不安全感，有效刺激家庭消费，促进经济发展，从而实现经济增长方式的转变，实现消费和投资的平衡增长。最后，发展商业养老保险有利于优化我国金融市场结构。商业养老保险的周期长、资金量大、来源稳定，是金融体系中重要的融资渠道，可以为国民经济建设提供大量长期稳定的资金支持，有利于促进金融资源的优化配置，改善金融市场的资产负债结构。同时，养老保险公司是资本市场重要的机构投资者，必将为完善资本市场体系发挥越来越重要的作用。

4.我国基本养老保险制度

我国的养老保险制度是在中华人民共和国成立后逐步建立和发展起来的，以经历了60多年。我国目前的社会养老保险制度是根据国务院1997年颁布的《关于建立统一的企业职工基本养老保险制度的决定》建立起来的。这里我们重点介绍企业职工基本养老保险制度。

随着人口的老龄化、就业方式多元化和城市化的发展，现行企业职工基本养老保险制度显现出一些与社会经济发展不相适应的问题。在充分调查研究和总结过去养老保险改革经验基础上，2005年12月国务院发布了《关于完善企业职工基本养老保险制度的决定》（以下简称《决定》）。该《决定》主要有以下特点：一是养老保险覆盖范围包括城镇各类所有制企业，但仍然有个体工商户和灵活就业的人员还没有参加保险。二是从2006年开始，个人账户的规模一律为个人工资的8%，全部由个人缴费形成，单位缴费不划入个人账户。三是城镇个体工商户和灵活就业人员也要参加基本养老保险，缴费基数统一为当地上年度在岗职工平均工资，缴费比例为20%。四是建立基本养老金正常调整机制，即根据工资和物价水平的变动，随时调整退休人员的养老金水平。

在《决定》中，按照“新人新制度、老人老办法、中人逐步过渡”的方针实行养老金的发放。

①关于“新人”。《国务院关于建立统一的企业职工基本养老保险制度的决定》实施后参加工作的参保人员属于“新人”，缴费年限(含视同缴费年限，下同)累计满15年，退休后将按月发给基本养老金，基本养老金待遇水平与缴费年限的长短、缴费基数的高低、退休时间的早晚直接挂钩。他们的基本养老金由基础养老金和个人账户养老金组成。退休时的基础养老金月标准以当地上年度在岗职工月平均工资和本人指数化月平均缴费工资的平均值为基数，缴费每满1年发给1%。个人账户养老金月标准为个人账户储存额除以计发月数，计发月数根据职工退休时城镇人口平均预期寿命、本人退休年龄、利息等因素确定。

②关于“中人”。《国务院关于建立统一的企业职工基本养老保险制度的决定》实施前参加工作、本决定实施后退休的参保人员属于“中人”。由于他们以前个人账户的积

累很少，缴费年限累计满 15 年的，退休后在发给基础养老金和个人账户养老金的基础上，再发给过渡性养老金。

③关于"老人"。《国务院关于建立统一的企业职工基本养老保险制度的决定》实施前已经离退休的参保人员属于"老人"，他们仍然按照国家原来的规定发给基本养老金，同时随基本养老金调整而增加养老保险待遇。



拓展阅读

我国城乡居民养老保 制度

2014 年 2 月，国务 发布文件，决定将新型农村社会养老保 和城 居民社会养老保 制度合并实施，在全国 围内建立统一的城乡居民基本养老保 制度。

新型农村社会养老保 （简称新农保）和城 居民社会养老保 （简称城居保）制度分别于 2009 年和 2011 年启动 点，2012 年基本实现制度全 盖。截至 2013 年底，全国新农保、城居保参保人数已 4.98 亿人，其中 取待 人数 1.38 亿人，加上职工养老保 ，合 盖了 8.2 亿人。

新农保和城居保现在 定的待 标准是由两方 组成。一方 是基础养老 ，基础养老 是按月 取，最低标准是中央统一 定的，是每人每月 55 块 ，地方政府可以在 个基础上提 待 标准。第二 分待 是个人 户养老 ，是个人在 60 岁以前缴纳的养老保 ，再加上政府的 和其他方 ，比如村 体经济的 助， 入到个人 户，然后在到 60 岁以后，把所有储存 累 来，占以一个系数作为每个月发放的标准。

活动 2 退休养老规划工具选择

【活动目标】

通过本活动，学生可以了解各退休养老规划工具特点，能够为客户选择合适的退休养老工具。

【知识支撑】

市场当中可供选择的退休养老方面的投资产品很多，在选择养老投资产品时应遵循安全性、流动性和收益性三个原则。下面向大家重点讲解以下常用的养老投资产品。

1.储蓄

目前我国银行业尚没有专门为个人退休计划而设计的储蓄产品，但可以巧妙的将现有的整存整取、零存整取、存本取息等不同储蓄产品进行组合，以达到为退休计划理财的目的。该产品的主要特点是风险低，回报低，适用于风险承受能力较低的人，如接近退休年龄或已退休人员。

2.保险产品

投保商业养老保险可作为养老金缺口的有效补充。目前，市场上可供养老需求的保险产品主要有以下几种。

①传统型养老保险。传统的养老保险是投保人与保险公司通过签订合同，双方约定确定的领取养老金的时间，约定相应的额度领取，通常来说，其预定利率是确定的，一般在2.0%-2.4%。

优势：回报固定，风险低。由于这类产品的回报是按照合同约定的预定利率来计算，而不受外界银行利率变。因此，即使是在出现零利率或者负利率的情况下，也不会影响养老金的回报利率。

缺陷：很难抵御通胀的影响。因为购买的产品是固定利率的，如果通胀率比较高，从长期来看，就存在贬值的风险。

适用人群：以强制储蓄养老为主要目的，在投资理财上比较保守者。

②分红型养老保险。分红型养老通常有保底的预定利率，但这个利率比传统养老险稍低，一般只有1.5%-2.0%。分红险除固定的最低回报外，每年还有不确定的红利获得。

优势：除了有一个约定的最低回报，这部分资金的收益还与保险公司经营业绩挂钩，理论上可以回避或者部分回避通货膨胀对养老金的威胁，使养老金相对保值甚至增值。

缺陷：分红具有不确定性，红利的多少和有无，与保险公司的经营状况有关系，也有可能因该公司的经营业绩不好而使自己受到损失。

适用人群：理财较保守，不愿承担风险，易冲动消费，比较感性的投资者。

③万能型寿险。万能型寿险在扣除部分初始费用和保障成本后，保费进入个人投资账户，有保底收益，一般在1.75%-2.5%，有的与银行一年期定期税后利率挂钩。除了必须满足约定的最低收益外，还有不确定的“额外收益”。

优势：万能险的特点是下有保底利率，上不封顶，每月公布结算利率，大部分为5%-6%，按月结算，复利增长，可有效抵御银行利率波动和通货膨胀的影响。账户比较透明，存取相对比较灵活，追加投资方便，寿险保障可以根据不同年龄阶段提高或降低。万能型寿险可以灵活应对收入和理财目标的变化。

缺陷：万能险一般承诺有1.75%-2.5%左右的保底收益，但是，储蓄利息的计算基数是进入银行账户的所有本金，而万能险的收益计算基数是保单的账户价值，即个人所缴保费中，扣除初始费、账户管理费等费用以外的资金，可能最后不够所需的养老金。

适合人群：理性投资理财者，坚持长期投资，自制能力强。

④投资连结险。投资连结保险是一种基金，是一种长期投资产品，设有不同风险类型的账户，与不同投资品种的收益挂钩。不设保底收益，保险公司只是收取账户管理费，盈亏由全部客户自负。

优势：以投资为主，由专家理财选择投资品种，不同账户之间可自行灵活转换，以适应

资本市场不同的形势。如果坚持长线投资，有可能收益很高。

缺陷：是保险产品中投资风险最高的一类，如果受不了短期波动而盲目调整，有可能损失较大。

适合人群：适合年轻人，风险承受能力强，以投资为主要目的，兼顾养老。

3.养老信托

养老信托是由委托人（即客户）和受托人（即信托机构）签订信托合同，委托人将信托资金委托给受托人（信托机构），由信托机构依照约定的方式替委托人管理运用。同时信托合同中明确约定信托资金为未来支付受益人（委托人或其配偶）的退休生活费用，只要是信托合同持续期间，信托机构就会依照信托合同执行受益分配，让信托财产完全依照委托人的意愿妥善处理，以实现退休生活无后顾之忧的目标。养老信托实质是信托机构帮助委托人规划在有生之年筹措足够的退休金，再根据个别期望的退休生活、经济条件、收入待遇和家庭负担，以及预期达到的投资报酬率、通货膨胀率加以估算后为委托人量身定做的资产累积、保值、有效摊销与移转的信托理财计划，让退休者都能过着安心、有尊严的晚年生活。

4.“以房养老”

“以房养老”，也称为为住房反向抵押贷款或“倒按揭”，它是指已经拥有房屋产权的老年人将房屋产权抵押给银行、保险公司等金融机构，相应的金融机构对借款人的年龄、预期寿命、房屋的现值、未来的增值折损情况及借款人去世时房产的价值进行综合评估后，按其房屋的评估价值减去预期折损和预支利息，并按人的平均寿命计算，将其房屋的价值化整为零，分摊到预期寿命年限中去，按月或年支付现金给借款人，一直延续到借款人去世。它使得投保人终身可以提前支用该房屋的销售款。借款人在获得现金的同时，将继续获得房屋的居住权并负责维护。

当借款人去世后，相应的金融机构获得房屋的产权，进行销售、出租或者拍卖，所得用来偿还贷款本息，相应的金融机构同时享有房产的升值部分。

活动 3 制定退休养老规划方案

【活动目标】

通过本活动，学生可以预测客户的退休养老资金需求，依据退休养老规划原则，为客户制定退休养老规划方案。

【知识支撑】

1.制定退休养老规划方案的原则

（1）提早规划原则

储备退休之后的生活费用，就要减少年轻时的支出，所以退休养老规划的制定实际上调整即期消费和远期消费的关系。如果要提高退休以后的生活质量，就要减少现在的消费支出，越早开始为退休规划，到达退休生活目标的可能性越大，同时还要提高现在的投资收益。

（2）弹性规划原则

如果发现退休规划的目标太高，可以适当的调整，同时，在规划未来退休目标时，可能会遇到一些未定的事件，比如，未来10多年经济不景气，投资收益率下降等等。因此，退休养老规划应具有弹性或缓冲性，以确保能根据环境的变动而做出相应的调整，以增加其适应性。

（3）退休金融使用的收益化原则

为了保证退休后的生活，比较传统的做法就是增加储蓄。同时一定要考虑资金的收益性，任何资金都是有时间价值的，要在保持稳健的前提下，寻求收益的最大化。

（4）谨慎性原则

一些人在自己退休后的经济状况过于乐观，或则高估了退休后的收入或者低估了退休后的开支。在退休养老规划中，应本着谨慎性原则，多估计些支出，少估计些收入，使退休后的生活有更多的财务资源。

2.退休规划的基本流程

在对退休生活进行规划时，一般依照以下程序：

第一步：确定退休养老目标

首先，要估计客户的退休年龄。确定了退休年龄就意味着确定了客户的剩余工作时间，从而为结合退休目标进而确定储蓄率奠定基础。

其次，要明确退休后的生活质量要求。客户的生活方式和生活质量要求应当是建立在对收入和支出进行合理规划的基础上，不切实际的高标准只能让客户的退休生活更加困难。在制定退休养老规划时，要特别警惕客户为了短期利益而损坏退休生活的行为。要根据个人以及家庭的情况，设计合理的退休生活目标以及针对退休后的生活需求。

第二步：预测退休养老资金需求

退休后的生活质量要求决定了不同的资金需求。确定退休后的生活目标后，应当预测退休后的资金需求。通常的方法是在当前消费支出水平和支出结构下，考虑通货膨胀等因素后预测退休后的消费支出水平和支出结构。根据差额调整后，就可以大体估算出退休后的资金需求。

案例分析：

王先生夫妇同岁，今年刚刚35岁，夫妻俩打算55岁退休，估计夫妇俩退休后第一年的生活费用为9万元，考虑到通货膨胀的因素，夫妇俩每年的生活费用估计会以3%速度增长。夫妇俩预计可以活到80岁，并且现在拿出10万元作为退休基金的启动资金，每年年末投入一笔固定的资金进行退休及今年的积累。夫妇俩的情况比较特殊，均没有缴纳任何社保费用。夫妇俩在退休前采取较为积极的投资策略，假定年投资回报率为6%，退休后采取较为保守的投资策略，假定年投资回报率为3%。根据上述材料，估算万先生夫妇的退休养老资金需求。

解析：

由既定的资料知，王先生退休之后的生活费用估计会以3%的速度增长，而王先生夫妇退休之后也采取了较为保守的投资策略，年投资回报率也为3%，故退休后的生活费用增加与养老金的投资收益相抵消，则：

王先生夫妇的退休养老资金=9×25=225万元

也就是说，王先生夫妇在55岁刚退休时，就要准备好225万元的退休养老资金。

第三步：预测退休后的收入

构成退休收入的来源主要有社会保障收入、企业年金、商业保险、儿女赡养费、投资回报和兼职工作收入等。在预测退休后的收入时，首先需要将退休收入在不同时间点的额度预测出来，之后将退休后的收入额度折现至退休后的时刻，也就是考虑到货币时间价值后的折现值。在计算退休后的折现值的时候需要使用恰当的折现率，这个折现率应该使用退休基金的投资收益率。

第四步：计算退休基金缺口

根据退休后所需生活费用的预算和退休后收入的预测，可以确定在退休时是否有足够的退休金。如果资金充裕，那么注意资金的安全性是首要的。但在大多数情况下，会存在退休资金缺口，这就意味着需要自筹资金，选择从每月或每年的税后收入中定期定额积累，或者寻求更高的投资回报。

接上案例：

预测王先生夫妇退休后的收入：根据案例资料中给出的信息，夫妇俩退休后没有收入（退休后的投资收入与费用增长相互抵消）。

计算退休基金缺口：

目前，王先生夫妇有10万元的退休启动资金，至王先生夫妇55岁时的终值：

N=20，I/Y=6；PV=-100000；则FV=320714元，其中N为投资期限，I/Y为投资收益率，FY为10万元的终值；

退休基金缺口为=2250000-320714=1929286元。

即王先生夫妇还有1929286元的退休养老基金缺口。

第五步：制定退休养老规划方案，弥补资金缺口

针对退休资金缺口作适当的理财规划，挑选报酬率和风险都适合的投资工具，以保证退休目的的实现。通常可以利用提高储蓄比例、延长工作年限并推迟退休、进行高投资收益率的投资、降低退休后的生活标准和参加额外的商业保险等方式来进一步修改退休养老计划。

接上案例：

由第四步知：退休基金缺口=2250000-320714=1929286元，用FV'表示，该缺口通过每年收入积累进行定期定投来弥补，退休前的投资收益率为6%，则：

N=20；I/Y=6；FV'=1929286；则PMT=52447，其中N为定投年限，I/Y为投资收益率，PMT为定投终值。



项目小结

1．家庭结构、退休年龄、预期寿命、退休养老规划的使用工具、退休基金的投资收益率、通货膨胀率、客户现有退休养老资产等会影响退休养老规划。

2．我国的退休养老保险工具包括基本养老保险制度、企业年金制度、商业养老保险、养老信托、以房养老等。

3．退休养老规划首先是要分析客户退休养老需求，确定退休养老所需的费用，然后分析客户家庭财务状况，确定已有退休养老金数额，计算退休养老金缺口，最后构建退休养老规划的产品组合弥补退休养老金缺口。



业务技能自测

一、单项选择题

1. 当期的缴费收入全部用于支付当期的养老金开支，不留或只留很少的储备基金的是（　　）。

A．强制储蓄养老保险模式　　B．投保资助养老保险模式

C．现收现付式　　D．基金式

2. 企业年金采取（　）的基金制模式

A．基金式　　B．现收现付　　C．部分积累　　D．完全积累

3.（　　）是社会保障制度的重要组成部分，是社会保险最重要的险种之一。

A．失业保险　　B．医疗保险　　C．社会养老保险　　D．人寿保险

4.养老保险实行社会统筹与（　　）相结合的运行方式。

A．基础养老金　　B．个人账户养老金　　C．企业账户养老金　　D．财政账户养老金

5.建立退休养老规划的原则不包括下列（　　）。

A．及早规划原则　　B．弹性化原则　　C．谨慎性原则　　D．开放性原则

6.养老信托可以投资的对象不包括（　　）。

A．基金　　B．股票　　C．债券　　D．养老保险

王先生夫妇今年均为 30 岁，两人打算 55 岁退休，预计生活至 85 岁，王先生夫妇现在每年的支出为 5 万元王先生的家庭储蓄不变，退休前，王先生家庭的投资收益率为 10%，退休后，王先生家庭的投资收益率为 3%，根据已知资料回答下列问题：

7.王先生夫妇退休后，如果想维持现在的生活水平，一共需要（　　）元生活费。

A．1 200 000　　B．2 051 948.64　　C．3 140 667　　D．4 980 617.76

8.王先生夫妇现有的家庭储蓄用来做养老准备金，退休时能积累（　　）元退休基金。

A．1 966 941.19　　B．2 166 941.19　　C．3 489 880.45　　D．4 854 572.49

9.王先生夫妇 55 岁退休时，退休金缺口是（　　）元

A．973 725.81　　B．2 721 911.3　　C．2 813 676.57　　D．1 490 737.31

10.王先生夫妇为弥补退休金缺口，每年需要投资（　　）元。

A．8 552.16　　B．97 676.59　　C．9 900.91　　D．10 157.92

二、多项选择题

1. 社会养老保险具有以下几个特点：（　　）。

A．国家立法　　B．强制实行

C．企业单位和个人都必须参加　　D．影响很大，享受人多

2. 社会养老保险的基本原则包括（　　）。

A．保障基本生活　　B．公平与效率相结合

C．权利与义务相对应　　D．管理服务社会化

3. 企业年金所需费用由企业和职工个人共同缴纳，下面关于这方面的规定说法正确的是（　　）。

A．企业缴费每年不超过本企业上年度职工工资总额的 1/12

B．企业缴费每年不超过本企业上年度职工工资总额的 1/6

C．企业和职工个人缴费合计一般不超过本企业上年度职工工资总额的 1/12

D．企业和职工个人缴费合计一般不超过本企业上年度职工工资总额的 1/6

4. 退休养老规划实际上协调（　　）。

A．既期消费和远期消费的关系　　B．及其积累和远期消费的关系

C．即期积累和远期积累的关系　　D．即期消费和远期积累

5. 发展商业养老保险的意义为（　　）。

A．有利于完善社会保障体系　　B．有利于促进我国经济增长方式的转变

C．有利于优化我国金融市场结构　　D．有利于提高企业竞争力

6.我国鼓励企业举办企业年金计划的原因是（　　）。

A．举办企业年金计划可以减轻国家养老负担压力

B．举办企业年金计划有利于增强企业凝聚力和竞争力

C．举办企业年金计划可以推动资本市场发育，促进经济发展

D．举办企业年金计划有利于存进我国各类金融机构从分业经营向混业经营发展

实训项目设计

资料：吴先生现年 45 岁，是一名普通工人，月税后收入 3000 元，妻子现年 40 岁，担任一家企业的出纳，每月税后收入 2000 元，另外兼职一份，月收入 1000 元。吴先生有一套住房用于出租，每月 1500 元租金收入。家庭日常生活开支每月 2000 元。吴先生平日投资股票，市值为 10 万元，存款 5 万元。

1.实训目的

通过分析客户的财务状况，为客户制定合理的退休养老规划方案。

2.实训内容

（1）分析客户的家庭财务状况和退休养老规划需求；

（2）测算客户的退休养老规划费用；

（3）选择合适的退休养老规划产品，制定退休养老规划方案。

3.实训要求

（1）认真分析给定的案例材料；

（2）能够根据客户的具体情况，完成客户退休养老规划方案。

4.实训过程设计

（1）关联知识学习。学生在老师的引导下认真阅读和回顾相关知识。

（2）学生思考。学生分组，根据所学知识，为客户制定退休养老规划方案。

（3）学生汇报。以小组为单位，阐述小组观点。

（4）老师总结。

